

Lobbyingaktivitäten der Industrie

–

eine Analyse der Basler Konvention

Abhandlung
zur Erlangung der Doktorwürde
der Philosophischen Fakultät
der Universität Zürich

vorgelegt von
Christian Ulrich

von
Muotathal / SZ und Luzern / LU

Angenommen im Wintersemester 2005/06 auf Antrag von
Herrn Prof. Dr. Thomas Bernauer
und
Herrn Prof. Dr. Dieter Ruloff

Zürich, 2005

Inhaltsverzeichnis

1	EINLEITUNG	1
1.1	HINTERGRUND UND FORSCHUNGSFRAGE	1
1.2	LITERATUR ZUR BASLER KONVENTION	8
1.3	THEORETISCHE ERKLÄRUNGEN DES VERHALTENS VON INTERESSENGRUPPEN	11
1.3.1	<i>Definition von Begriffen: Interessengruppen und Lobbying</i>	11
1.3.2	<i>Pluralismus</i>	12
1.3.3	<i>Kritik am Pluralismus – das Modell von Mancur Olson</i>	13
1.3.4	<i>Präzisierungen und Weiterentwicklung von Olsons Ansatz</i>	15
1.3.5	<i>Kritik an Olson: Effektivität</i>	18
1.3.6	<i>Salisburys politischer Unternehmer</i>	18
2	ANALYTISCHER RAHMEN	21
2.1	VERHALTEN VON INDIVIDUEN	21
2.2	DIE UNTERSUCHUNGSEINHEIT: FIRMA UND VERBAND	21
2.3	HERKÖMMLICHES MODELL DES GRUPPENVERHALTENS	21
2.3.1	<i>Interessen</i>	22
2.3.2	<i>Effektivität</i>	24
2.3.3	<i>Kosten</i>	26
2.3.4	<i>Kooperation</i>	26
2.4	ERWEITERTES MODELL UND ARGUMENT	29
2.4.1	<i>Wirkung der Komplexität und der öffentlichen Wahrnehmung auf die Interessen</i>	31
2.4.2	<i>Wirkung der Komplexität und der öffentlichen Wahrnehmung auf die Effektivität</i>	32
2.4.3	<i>Wirkung der Komplexität und öffentlichen Wahrnehmung auf die Kosten</i>	33
3	METHODISCHES VORGEHEN	36
3.1	FALLAUSWAHL	36
3.2	DATENERHEBUNG UND -AUSWERTUNG	39
3.3	OPERATIONALISIERUNG	40
3.3.1	<i>Abhängige Variable Stärke der Lobbyingaktivität eines Verbandes</i>	40
3.3.2	<i>Unabhängige Variable Intensität der Interessen eines Verbandes</i>	42
3.3.3	<i>Unabhängige Variable Grad technischer Komplexität von Verhandlungsaspekten</i>	46
3.3.4	<i>Unabhängige Variable Art der Ausprägung der öffentlichen Meinung</i>	46
3.3.5	<i>Unabhängige Variable Art der Interessen von Umweltorganisationen</i>	49
3.3.6	<i>Unabhängige Variable Stärke der Lobbyingaktivität der Umweltorganisationen</i>	50
3.3.7	<i>Unabhängige Variable Höhe der direkten Lobbyingkosten</i>	50
3.3.8	<i>Unabhängige Variable Grad der ökonomischen Bedeutung eines Verbandes</i>	51
3.3.9	<i>Wirkungsrichtung der öffentlichen Meinung</i>	51
4	INDUSTRIEVERBÄNDE	53
4.1	ORGANISATION UND ARBEITSWEISE VON VERBÄNDEN	53
4.2	BUREAU OF INTERNATIONAL RECYCLING (BIR)	54
4.3	BUSINESS RECYCLING COALITION (BRC)	54
4.4	EUROPEAN CHEMICAL INDUSTRY COUNCIL (CEFIC)	54
4.5	EUROPEAN ASSOCIATION OF METALS (EUROMETAUX)	55
4.6	INTERNATIONAL COUNCIL ON METALS AND MINING (ICMM)	55
4.7	INTERNATIONAL PRECIOUS METALS INSTITUTE (IPMI)	56
5	ANALYSE	58
5.1	VARIATION DER ABHÄNGIGEN VARIABLE	58
5.1.1	<i>Variation der Lobbyingaktivität der Verbände untereinander</i>	59
5.1.2	<i>Variation der Lobbyingaktivität der Verbände über die Zeit</i>	60
5.2	ANALYSE-TEIL 1: AUSWERTUNG FRAGEBOGEN UND PRESSEARTIKEL	61
5.2.1	<i>Analyse von Hypothese 1: Intensität der Interessen und Lobbyingaktivität</i>	61
5.2.2	<i>Analyse von Hypothese 3: Volkswirtschaftliche Potenz und Lobbyingaktivität</i>	76
5.2.3	<i>Analyse von Hypothese 4: Opponierende Interessengruppen und Lobbyingaktivität</i>	80
5.2.4	<i>Analyse von Hypothese 5: Lobbyingkosten und Lobbyingaktivität</i>	84
5.2.5	<i>Analyse von Hypothese 8: Öffentliche Meinung / Änderung der Geschäftspraktiken / Lobbyingaktivität</i>	87

5.2.6	<i>Analyse von Hypothese 9: Technische Komplexität der Verhandlungsaspekte und Lobbyingaktivität</i>	98
5.2.7	<i>Analyse von Hypothese 10: Reputation und Lobbyingaktivität</i>	107
5.2.8	<i>Analyse von Hypothese 11: Öffentliche Meinung / Imageschaden und Lobbyingaktivität</i>	114
5.3	ANALYSE-TEIL 2: AUSWERTUNG DER OFFENEN FRAGEN	119
5.3.1	<i>Das Lobbying der Verbände</i>	119
5.3.2	<i>Analyse von Hypothese 2: Verbandsinterne Interessensgegensätze und Lobbyingaktivität</i>	130
5.3.3	<i>Analyse von Hypothese 6: Existenz einer Koalition und Lobbyingaktivität</i>	133
5.3.4	<i>Analyse von Hypothese 7: Konflikte innerhalb Koalition und Lobbyingaktivität</i>	135
5.4	ANALYSE-TEIL 3: RESULTATE	137
5.4.1	<i>Modellbasierte Erklärung der Lobbyingaktivität</i>	137
5.4.2	<i>Alternative Erklärungen der Lobbyingaktivität</i>	145
5.4.3	<i>Erklärung für unterschiedliche Lobbyingaktivitäten der Verbände</i>	147
6	SCHLUSSFOLGERUNG	150
7	ANHANG	153
8	LITERATURVERZEICHNIS	187

Abbildungsverzeichnis

ABBILDUNG 1: HERKÖMMLICHES MODELL.....	28
ABBILDUNG 2: ERWEITERTES MODELL	35
ABBILDUNG 3: LOBBYINGAKTIVITÄT	59
ABBILDUNG 4: INTENSITÄT INTERESSEN BIR	62
ABBILDUNG 5: INTENSITÄT INTERESSEN BRC.....	65
ABBILDUNG 6: INTENSITÄT INTERESSEN CEFIC	67
ABBILDUNG 7: INTENSITÄT INTERESSEN EUROMETAUX	69
ABBILDUNG 8: INTENSITÄT INTERESSEN ICMM	71
ABBILDUNG 9: INTENSITÄT INTERESSEN IPMI	73
ABBILDUNG 10: UMSATZ/BIP BIR-BRC-IPMI.....	76
ABBILDUNG 11: UMSATZ/BIP EUROMETAUX.....	76
ABBILDUNG 12: UMSATZ/BIP ICMM	77
ABBILDUNG 13: UMSATZ/BIP CEFIC.....	78
ABBILDUNG 14: OPPOSITION BIR.....	80
ABBILDUNG 15: OPPOSITION BRC	80
ABBILDUNG 16: OPPOSITION EUROMETAUX	81
ABBILDUNG 17: OPPOSITION ICMM	81
ABBILDUNG 18: OPPOSITION CEFIC.....	82
ABBILDUNG 19: OPPOSITION IPMI	82
ABBILDUNG 20: DISTANZ BIR-CEFIC-EUROMETAUX.....	84
ABBILDUNG 21: DISTANZ BRC.....	85
ABBILDUNG 22: DISTANZ ICMM	85
ABBILDUNG 23: DISTANZ IPMI	86
ABBILDUNG 24: ÖFFENTLICHE MEINUNG UND LOBBYINGZIELE BIR.....	88
ABBILDUNG 25: ÖFFENTLICHE MEINUNG UND LOBBYINGZIELE BRC	90
ABBILDUNG 26: ÖFFENTLICHE MEINUNG UND LOBBYINGZIELE CEFIC.....	91
ABBILDUNG 27: ÖFFENTLICHE MEINUNG UND LOBBYINGZIELE EUROMETAUX 1	92
ABBILDUNG 28: ÖFFENTLICHE MEINUNG UND LOBBYINGZIELE EUROMETAUX 2	92
ABBILDUNG 29: ÖFFENTLICHE MEINUNG UND LOBBYINGZIELE EUROMETAUX 3	92
ABBILDUNG 30: ÖFFENTLICHE MEINUNG UND LOBBYINGZIELE ICMM 1	94
ABBILDUNG 31: ÖFFENTLICHE MEINUNG UND LOBBYINGZIELE ICMM 2	95
ABBILDUNG 32: ÖFFENTLICHE MEINUNG UND LOBBYINGZIELE IPMI.....	96
ABBILDUNG 33: TECHNISCHE KOMPLEXITÄT BIR	98
ABBILDUNG 34: TECHNISCHE KOMPLEXITÄT BRC	100
ABBILDUNG 35: TECHNISCHE KOMPLEXITÄT CEFIC.....	101
ABBILDUNG 36: TECHNISCHE KOMPLEXITÄT EUROMETAUX.....	103
ABBILDUNG 37: TECHNISCHE KOMPLEXITÄT ICMM.....	104
ABBILDUNG 38: TECHNISCHE KOMPLEXITÄT IPMI.....	105
ABBILDUNG 39: REPUTATION BIR	107
ABBILDUNG 40: REPUTATION BRC	109
ABBILDUNG 41: REPUTATION CEFIC.....	110
ABBILDUNG 42: REPUTATION EUROMETAUX	111
ABBILDUNG 43: REPUTATION ICMM.....	112
ABBILDUNG 44: REPUTATION IPMI.....	113
ABBILDUNG 45: LOBBYINGAKTIVITÄT VERBÄNDE	134

Tabellenverzeichnis

TABELLE 1: UNTERSUCHUNGSEINHEITEN	36
TABELLE 2: UNTERSUCHUNGSZEITRAUM	38
TABELLE 3: DURCHSCHNITTliche ANZAHL TEILNEHMER	59
TABELLE 4: DATEN INTENSITÄT INTERESSEN BIR	62
TABELLE 5: RESULTATE INTENSITÄT INTERESSEN BIR	64
TABELLE 6: DATEN INTENSITÄT INTERESSEN BRC	65
TABELLE 7: RESULTATE INTENSITÄT INTERESSEN BRC	67
TABELLE 8: DATEN INTENSITÄT INTERESSEN CEFIC	67
TABELLE 9: RESULTATE INTENSITÄT INTERESSEN CEFIC	69
TABELLE 10: DATEN INTENSITÄT INTERESSEN EUROMETAUX	69
TABELLE 11: RESULTATE INTENSITÄT INTERESSEN EUROMETAUX	71
TABELLE 12: DATEN INTENSITÄT INTERESSEN ICMM	72
TABELLE 13: RESULTATE INTENSITÄT INTERESSEN ICMM	73
TABELLE 14: DATEN INTENSITÄT INTERESSEN IPMI	74
TABELLE 15: VERMUTETE ZUSAMMENHÄNG INTENSITÄT INTERESSEN IPMI	75
TABELLE 16: RESULTATE VOLKSWIRTSCHAFTLICHE BEDEUTUNG	79
TABELLE 17: RESULTATE OPPOSITION	83
TABELLE 18: RESULTATE LOBBYINGKOSTEN	86
TABELLE 19: THEMEN ÖFFENTLICHE MEINUNG UND LOBBYINGZIELE	87
TABELLE 20: RESULTATE ÖFFENTLICHE MEINUNG BIR	90
TABELLE 21: RESULTATE ÖFFENTLICHE MEINUNG BRC	91
TABELLE 22: RESULTATE ÖFFENTLICHE MEINUNG EUROMETAUX	94
TABELLE 23: RESULTATE ÖFFENTLICHE MEINUNG ICMM	95
TABELLE 24: RESULTATE ÖFFENTLICHE MEINUNG IPMI	97
TABELLE 25: DATEN TECHNISCHE KOMPLEXITÄT BIR	99
TABELLE 26: ZUSAMMENHÄNGE TECHNISCHE KOMPLEXITÄT BIR	100
TABELLE 27: DATEN TECHNISCHE KOMPLEXITÄT BRC	100
TABELLE 28: RESULTATE TECHNISCHE KOMPLEXITÄT BRC	101
TABELLE 29: DATEN TECHNISCHE KOMPLEXITÄT CEFIC	102
TABELLE 30: RESULTATE TECHNISCHE KOMPLEXITÄT CEFIC	102
TABELLE 31: DATEN TECHNISCHE KOMPLEXITÄT EUROMETAUX	103
TABELLE 32: RESULTATE TECHNISCHE KOMPLEXITÄT EUROMETAUX	103
TABELLE 33: DATEN TECHNISCHE KOMPLEXITÄT ICMM	104
TABELLE 34: VERMUTUNG ZUSAMMENHÄNGE TECHNISCHE KOMPLEXITÄT ICMM	104
TABELLE 35: DATEN TECHNISCHE KOMPLEXITÄT IPMI	105
TABELLE 36: RESULTATE TECHNISCHE KOMPLEXITÄT IPMI	106
TABELLE 37: RESULTATE REPUTATION BIR	108
TABELLE 38: RESULTATE REPUTATION BRC	110
TABELLE 39: RESULTATE REPUTATION CEFIC	111
TABELLE 40: RESULTATE REPUTATION EUROMETAUX	112
TABELLE 41: RESULTATE REPUTATION ICMM	112
TABELLE 42: RESULTATE REPUTATION IPMI	113
TABELLE 43: VORGEHEN ÜBERPRÜFUNG VON HYPOTHESE 11	114
TABELLE 44: RESULTATE SENSIBILITÄT IMAGESCHADEN BIR	115
TABELLE 45: RESULTATE SENSIBILITÄT IMAGESCHADEN BRC	115
TABELLE 46: RESULTATE SENSIBILITÄT IMAGESCHADEN CEFIC	116
TABELLE 47: RESULTATE SENSIBILITÄT IMAGESCHADEN EUROMETAUX	116
TABELLE 48: RESULTATE SENSIBILITÄT IMAGESCHADEN ICMM	117
TABELLE 49: RESULTATE SENSIBILITÄT IMAGESCHADEN IPMI	117
TABELLE 50: GEFUNDENE ZUSAMMENHÄNGE VERBANDSINTERNE INTERESSENSKONFLIKTE UND LOBBYINGAKTIVITÄT	132
TABELLE 51: GEFUNDENE ZUSAMMENHÄNGE EXISTENZ KOALITION UND LOBBYINGAKTIVITÄT	134
TABELLE 52: GEFUNDENE ZUSAMMENHÄNG KONFLIKTE INNERHALB KOALITION UND LOBBYINGAKTIVITÄT	136
TABELLE 53: ÜBERSICHT MODELLBASIERTE ERKLÄRUNGEN	139
TABELLE 54: ÜBERSICHT ALTERNATIVE ERKLÄRUNGEN	146
TABELLE 55: RELIABILITÄTSPROBLEM BETROFFENHEIT	172
TABELLE 56: SIC- UND NACIS-CODES	176
TABELLE 57: DIFFERENZ DER LOBBYINGZIELE	178

TABELLE 58: HAUPTSITZE.....	179
TABELLE 59: MESSUNG ÖFFENTLICHE MEINUNG 1	180
TABELLE 60: MESSUNG ÖFFENTLICHE MEINUNG 2	180
TABELLE 61: KATEGORISIERUNG SENSIBILITÄTSWERTE BEZÜGLICH IMAGESCHÄDEN	182

Abkürzungsverzeichnis

AGS	Arbeitsgruppensitzungen
BIR	Bureau of International Recycling
BRC	Business Recycling Coalition
CEFIC	European Chemical Industry Council
COP	Conference of the Parties
EM	Eurometaux
Eurometaux	European Association of Metals
HW	Hazardous Waste
ICC	International Chamber of Commerce
ICME	International Council on Metals and the Environment
ICMM	International Council on Mining and Metals
IG	Interessengruppe
IPMI	International Precious Metals Institute
LZ	Lobbyingziel
NE-Metall	Nicht-Eisenmetall
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
ÖM	Öffentliche Meinung
PCB	Polychlorierte Biphenyle
PIC	Prior Informed Consent
PPC	Plenipotentiary Conference of Parties
PVC	Polyvinylchlorid
UNEP	United Nations Environment Programme
U-Periode	Untersuchungsperiode
VCI	Verband der chemischen Industrie (Deutschland)
VSK	Vertragsstaatenkonferenz

Danksagungen

Als erstes danke ich der ETH Zürich, welche mir durch ihre Finanzierung die Durchführung dieser Studie materiell ermöglicht hat.

Speziell bedanken möchte ich mich bei meinem Doktorvater Prof. Thomas Bernauer für seine grosse Unterstützung und wertvollen Kommentare. Danken möchte ich auch meinem zweiten Betreuer Prof. Dieter Ruloff für die hilfreichen Hinweise und Anmerkungen.

Besonderer Dank gebührt auch und insbesondere den zahlreichen Repräsentanten diverser Industrieverbände und Firmen, die an dieser Stelle ungenannt bleiben möchten. Ohne deren Hilfe wäre die vorliegende Arbeit nicht möglich gewesen. Für das Bereitstellen von Dokumenten und Hintergrundinformationen zur Entwicklung der Basler Konvention und dem Engagement der Industrie möchte ich mich namentlich bedanken bei Andreas Bernstorff (Greenpeace Deutschland), Marco Buletti (Bundesamt für Umwelt, Wald und Landschaft BUWAL), Brenda van Eeden (vormals Sekretariat der Basler Konvention), Julia Gourley (U.S. Department of State), Ulrich Hoffmann (UNCTAD), Katharina Kummer (Eco Consult), Gabriela Nützi Sulpizio (Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten EDA), Pierre Portas (Sekretariat der Basler Konvention), Jim Puckett (Basel Action Network BAN), Kevin Stairs (Greenpeace International) und Joachim Wuttke (Umweltbundesamt BRD).

Ausdrücklich danken möchte ich auch meinen jetzigen und ehemaligen Kolleginnen und Kollegen am Center for Comparative and International Studies (CIS) der ETH Zürich für die Gespräche und Kommentare zu den verschiedenen Fassungen des Manuskriptes. Speziell erwähnen möchte ich Stefan Brem, Stéphanie Engels, Christine Rothmayr und Thomas Widmer. Ein grosser Dank gilt Reto Bruseghini für das Korrekturlesen dieser Arbeit.

Herausragender Dank gebührt meiner Frau Selma sowie meinen Eltern.

1 Einleitung

1.1 Hintergrund und Forschungsfrage

Interessengruppen sind bedeutende Akteure im politischen Entscheidungsprozess. Beispielsweise fordern Gewerkschaften Lohnerhöhungen oder einen automatischen Teuerungsausgleich, und Unternehmensverbände versuchen solches zu verhindern; Bauernverbände kämpfen für möglichst hohe Minimalpreise für ihre Produkte und tarifären oder nicht-tarifären Schutz vor ausländischen Produkten; Konsumentenorganisationen fordern preiswerte und sichere Produkte; Umweltgruppen machen mittels Kampagnen auf die Überfischung und Verschmutzung der Meere aufmerksam, um politische Entscheidungen zu beeinflussen; Fischereiverbände, Industrieverbände und Küstenstädte versuchen den Status quo zu verteidigen. Diese Aufzählung könnte beliebig verlängert werden.

In dieser Studie wird das Lobbyingverhalten der Chemie-, der Nicht-Eisenmetall- (NE-Metall-Industrie) und der Recycling-Industrie im Rahmen der Basel Konvention untersucht. Die Konvention wurde 1989 beschlossen und ist der wichtigste globale Vertrag für die Regulierung des internationalen Handels mit gefährlichen Abfällen. Das Ziel der Konvention besteht darin, das durch gefährliche Abfälle für Mensch und Umwelt entstandene Risiko zu minimieren. Das Abkommen ist seit 1992 in Kraft und umfasst heute 164 Vertragsstaaten. Die Lobbyingaktivitäten der Verbände der drei Industriesektoren variierten über die Zeit stark. Dies ist aus Sicht der herkömmlichen Theorie des kollektiven Handelns rätselhaft und macht die Frage besonders interessant.

Den Anstoss zur Ausarbeitung der Konvention gaben verschiedene Gift-Müll-Skandale in den Achtzigerjahren. Diese sensibilisierten eine breite Öffentlichkeit in den Industriestaaten für die Probleme beim Umgang mit gefährlichen Abfällen. Als Folge dieser Skandale begannen grosse Teile der Bevölkerung am Willen und der Fähigkeit ihrer Regierungen und der Industrie zu zweifeln, gefährliche Abfälle ohne Schaden für Mensch und Umwelt zu handhaben und zu entsorgen. Um das verlorene Vertrauen wieder zurück zu gewinnen, verschärften die Regierungen der Industriestaaten die nationalen Umweltvorschriften. Zusätzlich bekämpften die Anwohner von möglichen Entsorgungsstandorten solche Vorhaben vehement.¹ Die verschärften Vorschriften und die Opposition der Anwohner erhöhten die Kosten für die Entsorgung und Verarbeitung von gefährlichen Abfällen in industrialisierten Ländern. Eine Möglichkeit, die höheren Kosten zu umgehen, war der Export von Abfällen in Entwicklungsländer.² Beispielsweise existierten konkrete nordamerikanische Pläne für den Bau von riesigen Abfalldeponien in Südamerika, und umtriebige Schweizer

¹ Diese Opposition war Ausdruck des ‚Not-In-My-Backyard‘-Syndroms (NIMBY). Auf der einen Seite akzeptierten die Bürger die Produktion von Gütern, bei denen gefährliche Abfälle anfielen. Auf der anderen Seite wollten die Leute diese Abfälle keinesfalls in ihrer Umgebung entsorgt sehen.

² Die Kostenunterschiede zwischen einer Entsorgung in Industrieländern und in Entwicklungsländern können enorm sein. Beispielsweise kostete in den Achtzigerjahren die Entsorgung in einer Deponie in der USA bis zu US \$ 250 pro Tonne. In Afrika konnte der gleiche Abfall zu US \$ 2.50 pro Tonne deponiert werden (Clapp 2001, 23).

Geschäftsleute versuchten in Namibia so genannte Abfallzentren einzurichten.³ Umweltgruppen und Journalisten deckten mehrere solche Machenschaften auf.⁴

Die 1989 beschlossene Konvention definiert den Begriff ‚gefährlicher Abfall‘ anhand von Gefährlichkeitskriterien und untersagt den Handel mit solchen Abfällen zwischen Vertrags- und Nicht-Vertragsstaaten. Für den Handel zwischen Vertragsstaaten soll das Prinzip der vorherigen Zustimmung (Prior Informed Consent, PIC)⁵ zur Anwendung kommen. Einstimmig rief die erste Vertragsstaatenkonferenz (VSK) 1992 die Industrieländer dazu auf, keine gefährlichen Abfälle zur Entsorgung in Entwicklungsländer zu exportieren. Die VSK erlaubte jedoch explizit den Export gefährlicher Abfälle zur Wiederverwertung. 1994, an der zweiten VSK, stimmten die Vertragsstaaten einem vollständigen Exportverbot von OECD- in Nicht-OECD-Staaten⁶ zu. Demzufolge war es untersagt, gefährliche Abfälle zur endgültigen Entsorgung und zur Wiederverwertung von OECD- in Nicht-OECD-Staaten zu exportieren. Auf Grund eines formellen Fehlers⁷ ergänzte das 1994 beschlossene Exportverbot jedoch nicht die Konvention. Die formelle Ergänzung erfolgte dann ein Jahr später an der dritten VSK 1995. Dies war der Schlusspunkt der bis zu diesem Zeitpunkt dominierenden Nord-Süd-Diskussion. Mit dem Verbot konnten sich die Entwicklungsländer gegenüber den Industrieländern durchsetzen. Die Entwicklungsländer hatten seit Beginn der Verhandlungen ein umfassendes Exportverbot gefordert, weil sie sich dadurch den grösstmöglichen Schutz vor gefährlichen Abfällen aus dem Norden erhofften. Industrieländer wie Deutschland, Kanada oder Grossbritannien konnten sich mit einem von ihnen favorisierten kontrollierten Handel nicht durchsetzen. An der vierten VSK 1998 stimmten die Vertragsstaaten Listen zu, die definieren, welche Abfälle gefährlich sind und welche nicht. Nach rund sechsjähriger Arbeit beschloss die fünfte VSK 1999 ein Haftungs- und Kompensationsprotokoll.

Drei Industriezweige waren von der Basler Konvention seit Beginn betroffen: die Chemie-, die NE-Metall- und die Recycling-Industrie. Beim Produktionsprozess der

³ Gemäss Angaben eines Industrievertreters.

⁴ Das wohl bekannteste Beispiel ist der Fall Koko: 1987 organisierten zwei italienische und ein nigerianischer Geschäftsmann die Deponierung von rund 18'000 Fässern mit PCB- (polychlorierte Biphenyle), asbest- und eventuell dioxinhaltigen Substanzen, deklariert als Baumaterial, am Strand von Koko, Nigeria. Nachdem Angestellte der lokalen Behörde die Fässer entdeckt hatten, wurde der Fall auch in Italien bekannt. Nach anfänglicher Weigerung der italienischen Regierung, die Fässer zurückzunehmen, willigte diese schliesslich im Juni 1988 ein. Die Einfahrt der beiden Schiffe Karin B und Deepsea Carrier mit den Fässern von Koko in italienische Häfen wurde jedoch durch Massenproteste verzögert. Die Löschung der Fässer von Karin B begann im Dezember 1988. Die Deepsea Carrier musste noch bis zum August 1989 warten, bis auch ihre Fracht an Land gebracht werden konnte. [Vgl. Internet WWW Seite: <http://www.american.edu/projects/mandala/TED/nigeria.htm> (18. Mai 2005)]

⁵ Das PIC-Prinzip verlangt, dass Vertragsstaaten keinen Export von gefährlichen Abfällen zulassen, ohne dass die zuständige Behörde des importierenden Vertragsstaates umfassend informiert wird und sich mit dem Import einverstanden erklärt. Vgl. Artikel 6 der Konvention (UNEP 2000, 10).

⁶ OECD steht für Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Organization for Economic Cooperation and Development).

⁷ Gemäss Artikel 15 Abs. 2 der Basler Konvention müssen Ergänzungen (Amendments) zur Basler Konvention sechs Monate vor einer VSK den Mitgliedstaaten der Basler Konvention bekannt gemacht werden. Die war im Falle des Exportverbotes nicht geschehen. Ob das Exportverbot wirklich eine Ergänzung im Sinne der Basler Konvention darstellte oder nicht, blieb jedoch unter den Vertragsstaaten und Juristen umstritten. In der Realität bedeutete dies, dass das Exportverbot de jure keine Gültigkeit hatte.

chemischen Industrie⁸ fallen neben den gewünschten Produkten wie zum Beispiel Pestizide, Lacke und Plastik auch Nebenprodukte an. Letztere sind oftmals unerwünscht und müssen entsorgt werden. Die Entsorgung kann beispielsweise im In- oder Ausland durch Lagerung in einer Deponie oder durch Verbrennung erfolgen. Bis in die Neunzigerjahre hinein waren jedoch nur geringe Verbrennungskapazitäten vorhanden. Es wird geschätzt, dass Anfang der Neunzigerjahre einzig die Schweiz und Japan bezüglich der Verbrennung der anfallenden gefährlichen Abfälle⁹ autark waren. In Deutschland waren nur Kapazitäten für zirka 45% und in den USA nur für etwa 2% der produzierten Abfälle vorhanden. Der Rest wurde auf inländischen oder ausländischen Deponien gelagert.¹⁰ Ein Grund für eine Entsorgung im Ausland kann sein, dass dort Anlagen existieren, die eine umwelt-freundlichere Entsorgung ermöglichen. Ein anderer Grund sind unterschiedliche Entsorgungskosten. Weniger strikte Regulierungen oder eine geringere Siedlungsdichte können zu tieferen Deponierungskosten führen. Nicht in jedem Fall sind die Nebenprodukte unerwünscht. Zum Teil werden sie in einem anderen Produktionsprozess als Inputfaktoren benötigt, oder bestimmte Substanzen können mittels spezieller Verfahren aus Nebenprodukten gewonnen werden. Je nach Ort der Produktion des Nebenproduktes und dem Ort seiner Verwendung als Inputfaktor oder der Rückgewinnung werden solche Materialien gehandelt.¹¹

Die NE-Metall-Industrie¹² stellt NE-Metalle wie Kupfer, Blei, Zink oder Gold sowie diverse Legierungen wie Messing oder Bronze her. Die Industrie umfasst den Bergbau und die anschliessende Gewinnung des Reinmetalls aus dem Erz oder aus Sekundärmaterialien in den Metallhütten. Sekundärmaterialien sind beispielsweise Metallschrott, Zinkschlacke und alte Bleibatterien. Wie bei der chemischen Industrie fallen bei der Produktion und Verarbeitung von NE-Metallen Nebenprodukte an. Diese enthalten oft hohe Konzentrationen von verschiedenen NE-Metallen. Bei der Verhüttung von Kupfererz mit einem hohen Zinkanteil fällt beispielsweise eine hochprozentige Zinkschlacke als Nebenprodukt an. Durch entsprechende Bearbeitung kann daraus Reinzink gewonnen werden. Die Rückgewinnung erfordert meist spezielle Verfahren. Oft ist das Unternehmen, bei dem das Nebenprodukt anfällt, nicht identisch mit dem Unternehmen, welches die Rückgewinnung durchführt. Aus diesem Grund werden solche nichteisenmetallhaltigen Nebenprodukte zum Teil international gehandelt. Die Gewinnung von NE-Metallen aus Sekundärmaterialien weist einen signifikanten Anteil an der Gesamtproduktion auf. So basieren 45% der Deutschen Kupferproduktion auf Sekundärmaterialien.¹³ Asiatische Länder wie China, Malaysia, Indien oder Indonesien gewinnen 10 bis 20% ihres Metallkonsums aus Sekundärmaterialien (Hoffmann 1995, 14).

Die Recycling-Industrie¹⁴ bereitet ausgediente Produkte wie Alt-Metalle, -Papier oder -Glas in der Regel mechanisch auf.¹⁵ Nicht mehr verwendete Güter werden gesam-

⁸ Gemäss der europäischen Industrieklassifizierung (Standard for classification of economic activities in the EU, NACE Codes) umfasst die Chemie-Industrie den Code 24 (Manufacture of chemicals and chemical products) und den Code 25.21 (Manufacture of plastic plates, sheets, tubes and profiles).

⁹ In der Schweiz werden diese als Sonderabfälle bezeichnet.

¹⁰ Gemäss Auskunft eines Industrievertreeters.

¹¹ Gemäss Angaben von Industrievertretern.

¹² Gemäss der europäischen Industrieklassifikation hat die NE-Metall-Industrie die Codes 13.2 (Mining of non-ferrous metal ores) und 27.4 (Manufacture of basic precious and non-ferrous metals).

¹³ Website der Wirtschaftsvereinigung Metalle:

www.wvmetalle.de/welcome.asp?action=&page_id=185&id=print=true (20. März 2004).

¹⁴ Gemäss der europäischen Industrieklassifikation hat die Recycling-Industrie die Codes 37.1 (Recycling of metal waste and scrap) und 37.2 (Recycling of non-metal waste and scrap).

melt, in die einzelnen Bestandteile zerlegt und sortiert. Anschliessend erfolgt der Verkauf der Materialien an Metallhütten, Papiermühlen oder Glasereien. Diese stellen aus diesen Sekundärmaterialien wieder Reinformetalle, Schreibpapier oder Glasflaschen her. Die Standorte der Recyclingunternehmen befinden sich oftmals nicht im gleichen Land wie die Standorte der Käufer von Sekundärrohstoffen. Als Folge davon werden diese aufbereiteten Materialien vielfach international gehandelt.¹⁶

Die Regulierungen der Basler Konvention betreffen die Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie immer dann, wenn Nebenprodukte oder Sekundärmaterialien als gefährlich eingestuft und exportiert, beziehungsweise importiert werden. Weil die Basler Konvention den Begriff ‚gefährlicher Abfall‘ sehr breit und zum Teil unklar definiert, bedeutet dies eine regulatorische Unsicherheit.¹⁷ Diese Unsicherheit hat im günstigsten Fall höhere Administrationskosten zur Folge, im schlimmsten Fall werden Investitionsvorhaben zurückgestellt oder nicht realisiert. Mit der Annahme der Abfalllisten an der vierten VSK hat dieser Aspekt jedoch etwas an Brisanz für die Industriesektoren verloren.

Entwicklung der Basler Konvention	
Konferenz 1989:	Definition Begriff gefährlicher Abfall anhand von Gefährlichkeitskriterien; Beschluss des PIC-Prinzips für den Handel mit gefährlichen Abfällen.
1. VSK 1992:	Aufruf der Staaten, keine gefährlichen Abfälle zur Entsorgung in Entwicklungsländer zu exportieren.
2. VSK 1994:	Einstimmige Annahme eines Exportverbotes für gefährliche Abfälle von OECD- nach Nicht-OECD Staaten. Keine Ergänzung der Konvention auf Grund eines Formfehlers.
3. VSK 1995:	Ergänzung der Konvention mit dem Exportverbot.
4. VSK 1998:	Annahme von Abfalllisten.
5. VSK 1999:	Ergänzung der Konvention durch ein Haftungs- und Kompensationsprotokoll.

Das 1989 beschlossene PIC-Prinzip erfordert die Zustimmung des Importlandes, wobei der Antrag von einer staatlichen Stelle des Exportlandes eingereicht werden muss. Das Verfassen eines solchen Antrags verursacht Administrationskosten. Das Zustimmungsverfahren führt zu einer Zeitverzögerung des Handels. Diese Zeitverzögerung bewirkt höhere Lagerhaltungskosten. Die 1989 in der Konvention verankerte Bestimmung, dass zwischen Vertrags- und Nicht-Vertragsstaaten die grenzüberschreitende Verbringung von gefährlichen Abfällen untersagt ist, kann die

¹⁵ Diejenigen Unternehmen, die sich auf das Recycling von NE-Metallen spezialisiert haben, verwenden neben mechanischen Verfahren oft auch metallurgische und chemische Prozesse.

¹⁶ Der Begriff *Recycling* wird oft als Sammelbegriff für Wiederverwertung (engl. Reuse), Rückgewinnung (engl. Recovery oder reclamation) und Recycling (engl. Recycling) verwendet. Genau genommen bedeutet *Wiederverwertung* die Weiterverwendung eines Gegenstandes. Zum Beispiel können Mehrwegflaschen nach entsprechender Reinigung von den Getränkeproduzenten neu abgefüllt werden. In der *Rückgewinnung* wird ein sonst nicht mehr verwendbarer Gegenstand derart aufbereitet, dass die gewonnenen Materialien wieder im Produktionsprozess verwendet werden können. Beispielsweise werden bei der Rückgewinnung Mobiltelefone in die einzelnen Bestandteile zerlegt (Plastik, Kupfer, Glas etc.), sortiert, gereinigt und anschliessend recycelt. Im *Recycling* schliesslich fliesst das in der Rückgewinnung aufbereitete Material in den Produktionsprozess zurück. Die Rückgewinnung ist also Voraussetzung für das Recycling. In der Rückgewinnung von Kupferkabeln mit einem Kunststoffmantel werden zum Beispiel die Kupferdrähte vom Kunststoff getrennt, gereinigt, zerkleinert und eventuell nach Reinheit sortiert. Anschliessend gehen das Kupfer zum Recycling in eine Sekundärhütte und der Kunststoff zum Kunststoffverarbeiter. Gemäss obigen Ausführungen recycelt die NE-Metall-Industrie diejenigen Materialien, die von der Recycling-Industrie durch die Rückgewinnung aufgearbeitet wurden (Henstock 1996, 19-20). In dieser Arbeit werden wenn immer möglich, die Begriffe Wiederverwertung, Rückgewinnung und Recycling in obigem Sinne verwendet.

¹⁷ In den Anlagen der Basler Konvention, die die gefährlichen Abfälle spezifizieren, sind auch eine ganze Reihe von Metallen aufgeführt (vgl. *Anhang 18: Inhalte der Basler Konvention*).

Entsorgungskosten erhöhen. Abfälle konnten so unter Umständen nicht mehr am kostengünstigsten Ort entsorgt werden. Möglicherweise wurde dadurch auch die Nutzung von Nebenprodukten als Inputfaktoren verhindert. Mit zunehmender Zahl der Vertragsstaaten wurde die Problematik dieser Bestimmung entschärft. Ein ähnliches Problem für die drei Industrien stellte das 1994 beschlossene und 1995 die Konvention formell ergänzende Exportverbot gefährlicher Abfälle zur Wiederverwertung, Rückgewinnung, Recycling und Entsorgung von OECD- nach Nicht-OECD-Staaten dar. Weil das Verbot von verschiedenen Industriestaaten angewendet wurde, beispielsweise von den Mitgliedern der Europäischen Union (EU), wurden Handelsströme unterbunden. Das Haftungs- und Kompensationsprotokoll kann die Kosten für den grenzüberschreitenden Verkehr mit Nebenprodukten substantiell erhöhen. Insbesondere die Festlegung der Haftungslimiten in der Konvention nach Gewicht der Fracht und nicht nach deren Gefährlichkeit kann zu Problemen führen. Wenn zum Beispiel der Wert der Fracht relativ zum Gewicht sehr klein ist, fallen Versicherungsprämien stark ins Gewicht.

Die Verbände der Chemie-Industrie nahmen seit 1987 an den Verhandlungen teil, hielten sich jedoch zurück und lobbyierten eher im Hintergrund. Ab 1992 stoppten sie ihre Lobbyingaktivitäten vollständig und engagierten sich erst wieder ab der dritten VSK 1995. Danach war die Chemie-Industrie ohne Unterbruch bis zur sechsten VSK am Verhandlungsprozess mit bis zu sechs Delegierten beteiligt. Die NE-Metall-Industrieverbände nahmen seit Verhandlungsbeginn 1987 an der Ausarbeitung der Konvention mit drei bis sechs Repräsentanten teil. Die Vertreter der NE-Metall-Industrie verhielten sich jedoch bis 1995 sehr passiv. Dies änderte sich an der dritten VSK. Dort engagierten sich die Verbände mit über 35 Delegierten stark in den Verhandlungen. Bis zur fünften VSK wurde eine hohe Beteiligung mit 11 bis 16 Repräsentanten beibehalten. Danach reduzierte sich die Anzahl ihrer Vertreter wieder auf den Stand vor 1995. Die Verbände der Recycling-Industrie starteten ihr Engagement an der zweiten VSK 1994 mit einem Delegierten. Während der dritten VSK wurde die Industrie dann von zehn Repräsentanten vertreten. An den darauf folgenden VSKs schwankte die Beteiligung zwischen zwei und fünf Delegierten. Obwohl alle drei Industrien seit Beginn der Verhandlungen stark betroffen waren, beteiligten sie sich zu unterschiedlichen Zeitpunkten unterschiedlich stark. Zudem verhielten sie sich bis 1994/1995 relativ passiv.

Die vorliegende Studie analysiert und erklärt nun das unterschiedliche Lobbyingverhalten der Verbände der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie im Rahmen der Basler Konvention. Im Wesentlichen werden folgende Forschungsfragen beantwortet:

- Inwiefern variiert die Lobbyingaktivität der einzelnen Verbände untereinander und über die Zeit?
- Weshalb variiert die Lobbyingaktivität der einzelnen Verbände untereinander und über die Zeit?

Die herkömmliche Erklärung für das Verhalten von Interessengruppen geht auf das Modell von Mancur Olson (1965) zurück. Olson zeigte, dass ein politisches Engagement einer Gruppe von der Anzahl seiner Mitglieder und dem Nettonutzen eines Gruppenmitgliedes abhängt. Ist für mindestens ein Mitglied der Nutzen aus einem Engagement höher als die gesamten Mobilisierungskosten, der Nettonutzen also positiv, dann resultiert daraus eine Aktivität auf politischer Ebene. Ist der Nettonutzen aus einem alleinigen Engagement für jedes Mitglied negativ, aber der aggregierte Netto-

nutzen für die Gruppe positiv, dann hängt das Verhalten von der Grösse der Gruppe ab. Je grösser die Gruppe, desto wahrscheinlicher wird, dass gewisse Mitglieder trittbrettfahren. Das heisst, andere die Kosten der politischen Aktivität tragen lassen und selber dann vom Resultat profitieren. Das Tritt Brettfahren und die Kosten werden gemäss Olson jedoch reduziert, falls eine Interessengruppe in Gremien organisiert ist.

Olsons Modell erklärt ziemlich gut das unterschiedliche Verhalten von Industriegruppen und Konsumentengruppen. Erstere sind klein und verfügen oft über etablierte Organisationsstrukturen. Entsprechend können Industriegruppen das Tritt Brettfahrer-Verhalten besser überwachen. Die Organisationskosten für gemeinsame politische Aktivitäten sind kleiner als beispielsweise bei Konsumentengruppen. Olsons Modell kann jedoch das beobachtbare Lobbyingverhalten der Verbände der Chemie-, der NE-Metall- und der Recycling-Industrie ungenügend erklären. Die Basler Konvention verursachte für alle drei Sektoren hohe Kosten, die drei Industrien besaßen mehrere Unternehmensverbände auf nationaler und internationaler Ebene¹⁸, und alle drei Industrien sind wirtschaftlich potent. Die europäische Chemie-Industrie beispielsweise produzierte im Jahr 2002 Güter im Wert von mehr als US \$ 350 Milliarden;¹⁹ alleine die drei grössten Unternehmen der NE-Metall-Industrie²⁰ erwirtschafteten im Jahr 2000 einen Umsatz von über US \$ 60 Milliarden; die Recycling-Industrie setzt jährlich mehr als US \$ 160 Milliarden um und beschäftigt mehr als 1,5 Million Personen. Dass die monetären Ressourcen nicht der entscheidende Faktor für die geringe Beteiligung und das passive Verhalten vor 1995 waren, zeigt sich in der sehr hohen Beteiligung ab der dritten VSK 1995. Dies trifft insbesondere für die NE-Metall-Industrie zu.

Eine mögliche Erklärung für das unterschiedliche Lobbyingverhalten wäre, dass nur wenige und kleine Staaten die Basler Konvention bis zur zweiten VSK 1994 ratifiziert hatten. An der zweiten VSK hatte die Basler Konvention 65 Mitglieder, und bis zur dritten VSK 1995 kamen 28 Staaten dazu. Jedoch waren wichtige Exportstaaten wie die EU, Australien, Kanada und Japan schon vor der zweiten Ministerkonferenz 1994 dem Basler Abkommen beigetreten. Das gleiche gilt beispielsweise für wichtige Importeure von Metallschrott in Mittel- und Südamerika (Mexiko und Brasilien) und in Asien (China, Indien, Indonesien, Malaysia, die Philippinen und Süd-Korea).²¹ Deshalb dürfte der Mitgliederzuwachs zwischen der zweiten und dritten VSK die Änderung der Lobbyingaktivitäten nicht erklären.

Die These dieser Studie lautet,

dass die technische Komplexität und die Intensität der öffentlichen Wahrnehmung eines Verhandlungsspektes den Umfang der Lobbyingaktivitäten beeinflusst.

¹⁸ Zum Beispiel Business Recycling Coalition (BRC), eine nordamerikanische Lobbyingkoalition der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie, gegründet 1986; Bureau of International Recycling (BIR), ein internationaler Verband der Recycling-Industrie, gegründet 1948; Eurometaux, ein europäischer Verband der NE-Metall-Industrie (Name seit 1988), Folgeorganisation des „Comité de Liaison des Industries de Métaux Non Ferreux de la Communauté Economique Européenne“, gegründet 1957; European Chemical Industry Council (CEFIC), europäischer Verband der Chemieindustrie, gegründet 1972; International Precious Metals Institute (IPMI), internationaler Verband der NE-Metall-Industrie, gegründet 1976.

¹⁹ Ohne Pharmaprodukte.

²⁰ Alcoa, Anglo American und BHP Billiton.

²¹ Vgl. Hoffmann (1995, 20-22).

Die Vermutung ist, dass die Dominanz der Nord-Süd-Diskussion bis zur dritten VSK zu einer geringen Lobbyingaktivität der drei Industriesektoren führte. Die Nord-Süd-Diskussion und die damit verbundene Forderung nach einem Exportverbot hat starken politischen Charakter, weist jedoch eine relativ geringe technische Komplexität auf. Industrievertreter konnten somit nicht als Experten auftreten. Gleichzeitig bewirkten die Kampagnen der Umweltorganisationen, dass die Forderung nach einem Exportverbot in der Öffentlichkeit stark wahrgenommen wurde. Damit waren der Handlungsspielraum für die Politiker beschränkt und die Einflussmöglichkeiten der Industrie gering. Zusätzlich bestand die Gefahr, dass ein starkes Opponieren gegen ein Exportverbot einen wesentlichen Imageschaden für die drei Industriesektoren zur Folge haben könnte. Ab der dritten VSK 1995 wurden vermehrt technisch komplexe Aspekte diskutiert, beispielsweise die Definition des Begriffs ‚gefährlicher Abfall‘ (Einführung von Abfalllisten). Technisch komplexe Aspekte erfordern Expertenwissen, um Sachverhalte zu regulieren. Dies ermöglichte der Industrie, in der Rolle des Experten aufzutreten. Die Expertenrolle erhöhte die Wirkung der Lobbyingaktivität. Die Folge waren erhöhte Lobbyingaktivitäten seit der dritten VSK 1995.

Dieses Argument wird überprüft anhand des Verhaltens von sechs Verbänden der Chemie-, der NE-Metall- und der Recycling-Industrie im Rahmen der Verhandlungen zur Basler Konvention zur grenzüberschreitenden Verbringung von gefährlichen Abfällen von 1990 bis 2002.

Diese Studie ist in mehrer Hinsicht *theoretisch* und *empirisch* relevant. Es existiert zwar viel Literatur, die zu erklären versucht, wann Industriegruppen politisch aktiv sind. Es gibt jedoch auch mehrere Fälle, in denen aus theoretischer Sicht Lobbyingaktivitäten erwartet werden müssten, diese jedoch nicht zu beobachten sind. Beispielsweise hätten sich gemäss Olson die industriellen Zuckerkonsumenten in den Vereinigten Staaten wie die Gross-Bäckereien, die Limonadenindustrie oder die Zuckerwarenproduzenten während der US-amerikanischen Zuckerpreis-Debatte gegen protektionistische Massnahmen einsetzen sollen (Krueger 1990, 190, 203). Gawande (1997, 65) hat in einer Querschnittsstudie über 435 verschiedene Industrien in den Vereinigten Staaten untersucht und festgestellt, dass exportorientierte Gruppen bei der Diskussion um Handelsbarrieren für japanische Güter das Feld den protektionistischen Gruppen überlassen haben. Die Erklärung solcher Fälle wurde in der Literatur bis anhin wenig beachtet.²² Auch Persson und Tabellini stellen fest, dass „[t]he major problem is that we lack a precise model of the process whereby some groups get politically organized and others not. This is a difficult question to which there is still no satisfactory answer“ (2000, 175).²³

In dieser Studie wird das Modell von Olson (1965) erweitert. Olson als Grundlage zu benutzen, ist insofern sinnvoll, weil sein Modell einen hohen Erklärungsgehalt für das Verhalten von ökonomischen Gruppen aufweist²⁴ und von der Lobbyingliteratur meist

²² Ausnahmen sind Damania und Fredriksson (2000), Damania, Fredriksson et al. (2001) und Leaver und Markis (2003).

²³ In der Literatur wird angenommen, dass eine organisierte Gruppe automatisch lobbyiert (vgl. zum Beispiel Persson und Tabellini 2000, 58-59). Entsprechend wird der Ausdruck ‚politisch organisiert‘ als Synonym für lobbyieren verwendet. Eine Gruppe, die nicht lobbyiert, ist nicht politisch organisiert.

²⁴ Vgl. zum Beispiel Shepsle und Bonchek (1997, 249), Moe (1981, 535) und (1980, 594).

als Grundmodell für die Erklärung der Mobilisierung von Lobbyinggruppen verwendet wird.²⁵

Das hier spezifizierte Olson-Modell enthält zwei innovative Punkte:

- 1) Die Studie zeigt, dass Industrieverbände eher lobbyieren, wenn die Verhandlungsaspekte technisch komplex sind.²⁶
- 2) Die Studie zeigt, dass Industrieverbände eher nicht lobbyieren, wenn sie durch eine starke Exponierung einen negativen Einfluss auf ihr Image befürchten.²⁷

Eine empirische Lücke wird geschlossen, weil das Lobbyingverhalten der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie im Rahmen der Basler Konvention von 1990 bis 2002²⁸ noch nie untersucht wurde. Die Studie leistet auch einen Beitrag zur Untersuchung der Rolle und dem Lobbyingverhalten der Industrie an internationalen Verhandlungen. Bisher hat sich die Politikwissenschaft vor allem auf das Lobbyingverhalten und die Rolle von Umweltorganisationen an internationalen Verhandlungen konzentriert (Clapp 2001, 15).

Indem die bestehende Theorie des kollektiven Handelns erweitert und die Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie im Rahmen der Basler Konvention untersucht wird, leistet die Studie einen theoretischen und empirischen Beitrag zur Erklärung des Lobbyingverhaltens von Industriegruppen.

In den folgenden Ausführungen dieses Kapitels werden der Forschungsstand zum Lobbyingverhalten der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie im Rahmen der Basler Konvention diskutiert (*1.1 Literatur zur Basler Konvention*) und die bisherigen theoretischen Erklärungen für das Verhalten von Interessengruppen analysiert (*1.2 Theoretische Erklärungen des Verhaltens von Interessengruppen*).

1.2 Literatur zur Basler Konvention

Mehrere Autoren haben verschiedene Aspekte der Basler Konvention und den Handel mit gefährlichen Abfällen analysiert.²⁹ Das Verhalten der Industrie wurde jedoch von den meisten ignoriert. Nur wenige Beiträge (Clapp 1994; Clapp 1999; Kellow 1999;

²⁵ Vgl. zum Beispiel Le Breton und Salanie (2002), Busch und Reinhardt (2000), Mitra (1999), Myers und Imig (1993), Lenway und Rehbein (1991), McFarland (1987), Hansen (1985).

²⁶ Meins (2003) hat diesen Aspekt indirekt auch betrachtet. Jedoch fokussiert ihre Studie über die transatlantischen sowie innereuropäischen Regulierungsunterschiede in den Bereichen Lebensmittelbestrahlung und gentechnisch veränderten Lebensmittel vor allem auf die Fragen, welchen Einfluss welche Akteure unter welchen Bedingungen auf den Entscheidungsprozess haben. Bernauer und Cauduff (2004) zeigen anhand des Regulierungsprozesses innerhalb der EU für die Regulierung der Verwendung von Wachstumshormonen bei der Rindfleischproduktion, dass die öffentliche Meinung und Kampagnen von Umwelt- und Konsumentengruppen das Lobbyingverhalten von Akteuren der Industrie beeinflussen können. Der Faktor *technische Komplexität* wird jedoch nicht betrachtet.

²⁷ Eine Ausnahme ist das *Signaling Model* von Bernhagen und Bräuninger (2003). Ihr Modell berücksichtigt einen möglichen Imageschaden, der durch Lobbyingaktivitäten entstehen könnte. Das Modell wird mit drei Fällen [Bankenregulierung in Grossbritannien zwischen 2000 und 2002; Verbot von Polyvinylchlorid (PVC) in Hessen (BRD) im Jahr 1993; Besteuerung auf Wertschriftenverkäufen in Deutschland im Jahr 2002] illustriert (Bernhagen und Bräuninger 2003, 21-22).

²⁸ Die einzige Studie, die die Lobbyingaktivitäten der Industrie im Rahmen der Basler Konvention zu erklären versucht, ist jene von Kellow (1999). Er untersucht jedoch im Rahmen der Basler Konvention nur die NE-Metall-Industrie von 1987 bis 1995. Vgl. Kapitel *1.1 Literatur zur Basler Konvention*.

²⁹ Vergleiche zum Beispiel Hilz und Radka (1991), Hilz (1992), Rosencranz und Eldridge (1992), Clapp (1994), Sánchez (1994), Kummer (1995b), O'Neill (1998), Tolba und Rummel-Bulska (1998), Krueger (1999).

Clapp 2001; Brikell 2002) betrachten die Lobbyingaktivitäten der Industrie. Auf die *Gründe* für das Lobbyingverhalten der Industrie, insbesondere das der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie wird meist jedoch nicht eingegangen. Beispielsweise sind die Beiträge von Clapp und Brikell vor allem deskriptiv und damit für die Erklärung des Verhaltens der Industrie nicht hilfreich. Auch unterscheiden diese Beiträge nicht zwischen den einzelnen Industrien, sondern betrachten die Industriesektoren als einen homogenen Akteur. Nur eine Studie hat mögliche Gründe für das Verhalten der Industrie betrachtet (Kellow 1999). Diese wird deshalb im Folgenden ausführlich diskutiert.

Kellow (1999) betrachtet die Chemie- und NE-Metall-Industrie im Rahmen einer Studie, welche primär die Gründe für das Exportverbot von OECD- nach Nicht-OECD-Staaten der Basler Konvention und das Resultat des OECD-Programms zur Risikoreduktion von Chemikalien (Risk Reduction Program for Existing Chemicals) analysiert. Kellows Ausgangsfrage lautet, warum die Resultate von internationalen Umweltverhandlungen in der Regel enttäuschend ausfallen, wenn die Verbesserung der Umweltqualität als Massstab genommen wird. Er vermutet, dass die enttäuschenden Resultate bei der Umsetzung auf einen Mangel an umsetzungsorientierten Argumenten und einer Marginalisierung derselben während des Verhandlungsprozesses zurückzuführen sind (1999, 3). Umsetzungsorientierte Ansätze werden primär von den betroffenen Industrien vorgebracht. Diese Ansätze gehen auf Grund einer ungenügenden Risikobeurteilung des Problems und moralischen Appellen in der Diskussion oft unter (Kellow 1999, 5). Gemäss Kellow muss das Risiko nicht nur auf Grund der möglichen Gefährlichkeit und der Eintretenswahrscheinlichkeit einer Tätigkeit oder eines Materials gewichtet werden, sondern auch der Nutzen einer Tätigkeit oder eines Materials ist zu berücksichtigen (Kellow 1999, 2). Anhand von zwei empirischen Beispielen versucht er zu zeigen, dass die Industrie mehr Einfluss auf die nationalstaatliche als auf internationale³⁰ Regulierungen hat. Der Einfluss auf nationaler Ebene ist grösser, weil für die Umsetzung von Regulierungen die Unterstützung der betroffenen Industrie gebraucht wird. Umweltorganisationen hingegen haben mehr Einfluss auf internationaler als auf nationaler Ebene, weil auf internationaler Ebene moralische Argumente mehr Gewicht haben. Gemäss Kellow ergibt sich bei der Umsetzung der international ausgehandelten Beschlüsse das Problem, dass diese Beschlüsse heftige Opposition der betroffenen Industrie auf nationaler Ebene hervorrufen (Kellow 1999, 14). Gemäss seiner Argumentation existieren nun zwei unterschiedliche Machtarenen; die nationale und die internationale. Die unterschiedlichen Machtverhältnisse in diesen Arenen führen zu Spannungen. Diese Spannungen erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass die Resultate der nationalen Umsetzung der international ausgehandelten Bestimmungen enttäuschend ausfallen (Kellow 1999, 5-6).

Um sein Argument zu untersuchen, analysiert Kellow die formellen Merkmale der Umweltorganisation Greenpeace, der Chemie- und der NE-Metall-Industrie. Im gleichen Teil legt er dar, warum Greenpeace mehr Einfluss auf der internationalen Ebene hat, die Chemie und NE-Metall-Industrie dafür den nationalen Entscheidungsprozess besser beeinflussen können. Empirisch analysiert er den Entscheidungsprozess der Basler Konvention, der zum formellen Nachtrag des Exportverbotes an der dritten VSK führte. Hierzu beschreibt er auch das Verhalten der NE-Metall-Industrie im

³⁰ Analytisch setzt Kellow die *internationale* und *transnationale* Ebene gleich und verwendet sie oft als Synonyme (1999, 74). Aus Gründen der Übersichtlichkeit wird deshalb hier nur der Begriff *international* verwendet.

Rahmen des Entscheidungsprozesses. Er beschränkt sich in seiner Analyse auf drei VSKs; die erste 1992, die zweite 1994 und die dritte 1995. Schliesslich hat er die Rolle der Chemie- und NE-Metall-Industrie im Rahmen des Entscheidungsprozesses zur Ausarbeitung des Programms zur Risikoreduktion von Chemikalien (Risk Reduction Program for Existing Chemicals) der OECD untersucht. Die Analyse des OECD-Programms zur Risikoreduktion von Chemikalien wird für den Zeitrahmen 1987 - 1996 durchgeführt.

Um das Lobbyingverhalten und entsprechend den Einfluss der Industrie im Allgemeinen und das der Chemie- und NE-Metall-Industrie im Speziellen theoretisch zu erklären, verwendet er den von Lowi (1986) und Greenwood (1997) vertretenen Ansatz. Dieser besagt, dass die Art des Policy-Regimes, hier nationale und internationale Ebene, die Mobilisierung einer Industrie beeinflussen (Kellow 1999, 74). Der Ansatz von Olson (1965) hingegen sei für die internationale Ebene nicht anwendbar (Kellow 1999, 74). Dies, weil auf internationaler Ebene für ein Unternehmen nicht der Nutzen einer Teilnahme, sondern die Kosten einer Nicht-Teilnahme eine Rolle spielen (Kellow 1999, 75). Diese Begründung wird nicht näher erläutert.³¹ Anschliessend erwähnt er, dass verschiedene Faktoren die Bildung von Organisationsstrukturen auf internationaler Ebene beeinflussen. Explizit nennt er jedoch nur einen solchen Faktor. Industrien, deren Tätigkeiten und Produkte eine umfassende Regulierungen zum Schutz der Öffentlichkeit zur Folge haben, würden eher Organisationsstrukturen für eine Mobilisierung auf transnationaler Ebene entwickeln (Kellow 1999, 75). Als Folge davon sind solche Industrien besser in der Lage, Entscheidungsprozesse auf internationaler Ebene zu beeinflussen. Warum umfassende Regulierungen zum Schutz der Öffentlichkeit die Mobilisierungsfähigkeit auf internationaler Ebene fördern, wird nicht näher erläutert.

Kellow (1999) hat versucht, die geringen Aktivitäten der NE-Metall-Industrie während der ersten und zweiten VSK der Basler Konvention primär mit zwei Faktoren zu erklären: einem Mangel an finanziellen Ressourcen (Kellow 1999, 92-94) und einem Mangel an Unternehmensverbänden auf internationaler Ebene (Kellow 1999, 91). Falls der Grund für das Verhalten der Mangel an finanziellen Ressourcen war, wie war es der NE-Metall-Industrie möglich, sich an der dritten VSK so stark zu mobilisieren? Wie Kellow selbst schreibt, „between 45 and 50 industry representatives attended COP-III“ (Kellow 1999, 74). Er widerspricht auch seinem eigenen Argument, dass die Industrie einen geringen Einfluss auf internationaler Ebene hat. In Bezug auf Beschluss III/1 (Nachtrag der Konvention durch ein Exportverbot) legt er dar, dass „Industry’s preferred outcomes from COP-III were an amendment that would be conditional on a satisfactory outcome from the Technical Working Group work on hazardous characterisation, and end to the OECD list and a continuation of the Article 11 provisions for bilateral agreements. It met with some success in securing these goals“ (Kellow 1999, 74).³² Gemäss seinem Zitat konnte die NE-Metall-Industrie an-

³¹ Kellow verweist hier auf Greenwood (1997, 13). Im Gegensatz zu Greenwood lässt er den Faktor Unsicherheit und das damit verbundene Konzept der ‚beschränkten Rationalität‘ (bounded rationality) ausser Betracht (für das Konzept ‚bounded rationality‘, vgl. Simon 1955; Simon 1958; Cyert und March 1992). Ohne den Faktor Unsicherheit ist nicht schlüssig, warum in einer Kosten-/Nutzen-Kalkulation nur die Kosten für eine Teilnahme, nicht aber die Kosten für eine Nicht-Teilnahme enthalten sind.

³² Es existieren andere kleine Punkte in Kellows Buch, die relativ ungenau recherchiert wurden. Zum Beispiel schreibt Kellow, dass Eurometaux 1981 gegründet wurde (1999, 93). Der Verband wurde jedoch 1957 als ‚Comité de Liaison des Industries de Métaux Non Ferreux de la Communauté

scheinend die Verhandlungen beeinflussen. Sein Argument, mangelnde Interessenverbände auf internationaler Ebene, ist auch schwer nachzuvollziehen, weil die NE-Metall-Industrie sehr wohl über Spitzenverbände auf internationaler und europäischer Ebene verfügte.³³

Kellows Studie kann das Verhalten der NE-Metall-Industrie im Rahmen der Basler Konvention nicht erklären. Auf die Ministerkonferenzen nach 1995 geht er, mit Ausnahme von ein paar wenigen Sätzen, nicht ein. Ein Vergleich der NE-Metall-Industrie mit demjenigen der Chemie-Industrie ist nicht möglich, weil Kellow das Verhalten der Chemie-Industrie im Rahmen der Basler Konvention nicht betrachtet. Auch kann der unterschiedliche Einfluss der Industrie auf nationaler und internationaler Ebene nicht überprüft werden, da Kellow die nationale Ebene nur am Rande betrachtet und sich fast ausschliesslich auf die transnationale (OECD) und internationale Ebene (Basler Konvention) konzentriert.

1.3 Theoretische Erklärungen des Verhaltens von Interessengruppen

In diesem Kapitel wird analysiert, inwiefern die bisherigen Theorien bezüglich der Organisation von Interessengruppen das rätselhafte Lobbyingverhalten der Verbände der Chemie, NE-Metall- und Recycling-Industrie im Rahmen der Basler Konvention erklären könnten. In dieser Literatur wird angenommen, dass eine auf politischer Ebene organisierte Gruppe automatisch lobbyiert.³⁴ Zuerst werden jedoch die Begriffe *Interessengruppen* und *Lobbying* definiert.

1.3.1 Definition von Begriffen: Interessengruppen und Lobbying

Der Begriff *Interessengruppe* (IG) wird in der Literatur nicht einheitlich definiert. Einige Autoren verwenden einen sehr weit gefassten Begriff. Sie bezeichnen IG als eine Gruppe von Wählern, die gleichartige soziale oder demographische Charakteristika aufweisen sowie über gleiche Ansichten, Interessen oder Policy-Präferenzen verfügen. Andere verwenden IG ausschliesslich für Organisationen mit Mitgliedern, die auf politischer Ebene im Namen ihrer Mitglieder aktiv werden (Grossman und Helpman 2001, 1). In dieser Studie wird der Begriff in Anlehnung an die breite Definition verwendet. Eine Interessengruppe ist „any minority group of citizens that shares identifiable characteristics and similar concerns on some set of issues“ (Grossman und Helpman 2001, 75).

Diese Studie betrachtet das Verhalten von Verbänden (Untersuchungseinheit). Die Mitglieder eines Industrieverbandes sind in der Regel Unternehmen. Spitzenverbände auf internationaler Ebene oder der Ebene der EU führen oft auch nationale Verbände als Mitglieder. Diese werden hier als Unterverbände bezeichnet. Beispielsweise ist der deutsche Verband der chemischen Industrie (VCI) ein Mitglied des europäischen Verbandes der Chemie-Industrie (CEFIC). Entsprechend steht der Begriff ‚citizen‘ in obiger Definition für Unternehmen oder Unterverband. In Anlehnung an Grossman und Helpman wird unter einer *organisierten Interessengruppe* eine Körperschaft verstanden, die im Namen ihrer Verbände Aktivitäten auf politischer Ebene unternimmt, beispielsweise lobbyiert (2001, 193). Es kann sich dabei um eine formale Körper-

Economique Européenne’ gegründet und hat seinen Namen 1988 geändert (vgl. <http://www.eurometaux.org/content/showmission.asp?level=1&menuid=71>; 16. April 2004, 12:58).

³³ Zum Beispiel Eurometaux und das International Precious Metals Institute (IPMI).

³⁴ Vgl. zum Beispiel Persson and Tabellini (2000, 58-59).

schaft handeln, zum Beispiel einen Spitzenverband, oder eine informelle Körperschaft. Letztere könnte beispielsweise eine Lobbying-Koalition sein, deren Mitglieder Unternehmensverbände oder Unternehmen sind.

Ähnlich wie *Interessengruppen* wird auch der Begriff *Lobbying* in der Literatur unterschiedlich definiert und verwendet. Für Köppel (1998) muss die Beeinflussung der Entscheidungsträger durch Lobbying beispielsweise beabsichtigt sein. Lobbying zielt gemäss Köppel immer auf die Beeinflussung von bestimmten Sachentscheidungen (1998, 2). Dies wird insbesondere von Teuber (2001) kritisiert. Interessengruppen sind auf der politischen Ebene nicht nur auf Grund von bestimmten Sachentscheidungen aktiv, sondern versuchen auch Strategien und Entwicklungen auf der politischen Ebene zu beeinflussen. Beispielsweise hatten der European Round Table of Industrialists (ERT)³⁵ und die US Chamber of Commerce versucht, auf eine verstärkte europäische Integration hinzuwirken. Beide engagierten sich sowohl bei der Ausarbeitung des Abkommens bezüglich Europäischen Wirtschaftsraum (EWR-Vertrag) als auch bei der Bildung der europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (Teuber 2001, 117-118).

In dieser Studie wird der Begriff ‚Lobbying‘ in Anlehnung an die von der US-amerikanischen Steuerbehörde (Internal Revenue Service, IRS) gebrauchten, sehr breiten Definition verwendet: „Jeglicher Versuch, die Entscheidungsträger zu beeinflussen.“³⁶ Dies umfasst die direkte Beeinflussung der Entscheidungsträger, die indirekte Beeinflussung durch Manipulation der öffentlichen Meinung, das Herbeiführen von Gerichtsentscheidungen oder die Überzeugung von Angestellten der öffentlichen Hand, die an der Ausarbeitung der Regulierung beteiligt sein könnten. Direkte monetäre Zuwendungen an die Entscheidungsträger oder andere Arten von Bestechung als Form der direkten Beeinflussung werden ausgeschlossen. *Die Beeinflussung basiert einzig auf der Überzeugung durch Argumente.*

1.3.2 Pluralismus

Ein pluralistisches System zeichnet sich dadurch aus, dass eine Vielzahl von IG auf politischer Ebene versuchen, die Interessen ihrer jeweiligen Mitglieder durchzusetzen. Entsprechend sind politische Entscheidungen aus Sicht des Pluralismus’ das Resultat von Lobbyingaktivitäten solcher IG (Shepsle und Bonchek 1997, 223-224).

Gemäss den Vertretern der pluralistischen Perspektive, beispielsweise Truman (1951), McConnel (1966) und Lowi (1969), organisieren sich IG durch ein gemeinsames Interesse von Individuen. Ein gemeinsames Interesse entsteht durch ein externes Ereignis oder eine gesellschaftliche Entwicklung. Das kollektive Interesse und die Einsicht, dass dieses Interesse auf politischer Ebene wirkungsvoller gemeinsam vertreten werden kann, führen zu einem Zusammenschluss der Individuen oder Unternehmen (Moe 1981, 532).³⁷

Durch die Betroffenheit der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie im Rahmen der Basler Konvention kann von einem gemeinsamen Interesse, zumindest

³⁵ ERT ist ein Forum von 45 europäischen Top-Executives. Ziel dieses Forums ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstum der europäischen Wirtschaft zu fördern. Vgl. Internet WWW Seite, URL: www.ert.be/index.asp (04. April 2005).

³⁶ Vgl. zum Beispiel Berry (1977, 46).

³⁷ Individuen können sich auch aus anderen Gründen, als auf politischer Ebene ein gemeinsames Ziel zu erreichen, zusammenschliessen. Beispielsweise kann eine Gruppe von Firmen ein Kartell bilden.

innerhalb der drei Industrien, ausgegangen werden. Aus Sicht der pluralistischen Perspektive wären seit 1990 Lobbyingaktivitäten zu erwarten gewesen.

1.3.3 Kritik am Pluralismus – das Modell von Mancur Olson

In der Einleitung wurde bereits angetönt, dass das Modell von Olson das unterschiedliche Lobbyingverhalten der Verbände der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie nur teilweise erklären kann. Weil sein Modell jedoch die Basis für die in dieser Studie entwickelte Erklärung bildet, wird Olsons Ansatz im Folgenden näher erläutert.³⁸

Olson (1965) attackiert den zentralen Aspekt des pluralistischen Ansatzes zur Bildung einer organisierten IG (Delaney, Fiorito et al. 1988, 617). Er zeigt, dass ein gemeinsames Interesse nicht genügt, damit sich eine IG organisiert. Er legt dar, dass die Funktion von IG die Bereitstellung von kollektiven Gütern ist (Olson 1965, 15). Er definiert ein kollektives Gut als „any good such that, if any person X_i in a group $X_1, \dots, X_i, \dots, X_n$ consumes it, it cannot feasibly be withheld from the others in that group“ (Olson 1965, 14). Diese Definition impliziert, dass jedes Gruppenmitglied vom kollektiven Gut, zum Beispiel einer gewünschten Regulierung, profitiert, auch wenn es keinen Beitrag zur Produktion des kollektiven Gutes beigetragen hat.³⁹ Daher haben zwar alle Gruppenmitglieder ein gemeinsames Interesse am kollektiven Gut, aber sie haben kein gemeinsames Interesse, einen Beitrag zur Produktion des kollektiven Gutes zu leisten (Olson 1965, 21). Sie haben einen Anreiz zum Trittbrettfahren (free-riding), das heisst, von den Beiträgen der anderen zu profitieren, ohne selber einen Beitrag zu leisten. Ein gemeinsames Interesse bedeutet aus diesem Grund nicht zwingend, wie dies die Pluralisten behaupten, dass sich eine Gruppe spontan bildet und politisch aktiv wird.

Um sein Argument auf verschiedene Arten von Gruppen anzuwenden, nimmt Olson zwei verschiedene Typologisierungen vor. Erstens unterscheidet er zwischen *grossen* und *kleinen* Gruppen und zweitens zwischen *latenten*, *privilegierten* und *mittleren* Gruppen.⁴⁰ Die Begriffe ‚gross‘ (large) und ‚klein‘ (small) beziehen sich auf die Anzahl Mitglieder. Hingegen umfassen die Ausdrücke ‚latent‘ (latent), ‚privilegiert‘ (privileged) und ‚mittel‘ (intermediate) die Anzahl Mitglieder *und* den Wert des kollektiven Gutes für ein Mitglied. Olson zeigt für jede Typologisierung, warum die jeweilige Art der Gruppe ein kollektives Gut produzieren kann oder nicht.

Kleine Gruppen können eher ein kollektives Gut produzieren als *grosse Gruppen*. Hierzu führt Olson drei Gründe an:

- 1) Je grösser die Gruppe, desto kleiner ist der Beitragsanteil des Individuums und desto grösser ist der Anreiz, sich als Trittbrettfahrer zu verhalten.

³⁸ Wie in Kapitel 1 *Einleitung* ausgeführt, weist Olsons Modell einen hohen Erklärungsgehalt für ökonomische Gruppen auf und wird in der Lobbyingliteratur oft als Ausgangspunkt verwendet.

³⁹ Olsons Definition eines öffentlichen Gutes entspricht nicht der Samuelson'schen Definition eines ‚reinen öffentlichen Gutes‘ (pure public good). Ein reines öffentliches Gut hat zwei Charakteristika; die Nichtausschliessbarkeit (nonexcludability) und Verbundenheit des Angebotes (jointness of supply). Nichtausschliessbarkeit bedeutet, dass ein Gruppenmitglied nicht vom Konsum eines Gutes ausgeschlossen werden kann. Verbundenheit des Angebotes bedeutet, dass der Konsum eines Mitgliedes keinen Effekt auf die vorhandene Menge des Gutes für die anderen Mitglieder hat. Olson schliesst explizit die Verbundenheit des Angebotes aus (Olson 1965, 14). Für eine eingehendere Diskussion des Konzeptes ‚öffentliche Güter‘, vgl. zum Beispiel Shepsle and Bonchek (1997).

⁴⁰ ‚Gross‘ und ‚latent‘, beziehungsweise ‚klein‘ und ‚privilegiert‘ verwendet Olson im Buch oft als Synonyme.

- 2) Je grösser die Gruppe, desto kleiner ist der Anteil, den der einzelne vom kollektiven Gut erhält und desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Kosten für die Produktion des kollektiven Gutes für ein Mitglied grösser sind als der Nutzen, den es aus dem kollektiven Gut zieht.
- 3) Je grösser die Gruppe, desto mehr Mitglieder müssen miteinander kooperieren, und desto höher sind die Kosten für diese Kooperation (Olson 1965, 48).

Die unterschiedliche Fähigkeit, ein kollektives Gut zu produzieren, begründet Olson mit latenten, privilegierten und mittleren Gruppen folgendermassen: Für ein Mitglied einer *latenten Gruppe* ist der Nutzen, den das Mitglied durch ein kollektives Gut erhält, kleiner als die gesamten Kosten, die für die Produktion des Gutes notwendig sind. Dies bedeutet, dass ein Individuum in einer latenten Gruppe keinen Anreiz hat, für die gesamten Kosten, die bei Produktion des kollektiven Gutes anfallen, alleine aufzukommen. Der Wegfall eines Beitrags von einem Mitglied in einer latenten Gruppe ist für die anderen Mitglieder kaum wahrnehmbar. Aus diesem Grund besteht für die anderen kein Anreiz zu reagieren. Die Mitglieder werden in einer latenten Gruppe einen Anreiz haben, Trittbrett zu fahren. Das kollektive Gut wird deshalb nicht produziert (Olson 1965, 50). Diesen Typ Gruppe bezeichnet Olson als eine *grosse Gruppe*. Falls jedoch für mindestens ein Mitglied einer Gruppe der Nutzen eines kollektiven Gutes grösser ist als die gesamten Kosten, die für die Produktion notwendig sind, dann wird das Gut produziert. Eine solche Gruppe definiert Olson als *privilegierte Gruppe*. In einer solchen Gruppe kann das kollektive Gut ohne Koordination produziert werden (Olson 1965, 49-50). Eine privilegierte Gruppe entspricht der *kleinen Gruppe*. *Mittlere Gruppen* sind solche, in denen keines der Mitglieder einen Anreiz hat, das Gut auf eigene Kosten zu produzieren. Jedoch ist die mittlere Gruppe genügend klein, dass es für jedes Mitglied ersichtlich ist, ob die anderen Mitglieder auch einen Beitrag an die Kosten leisten. In einer solchen Gruppe ist es eher wahrscheinlich, dass das kollektive Gut produziert wird, jedoch nicht ohne Zusammenarbeit (Olson 1965, 50).

Gemäss Olsons Analyse ist es für ein rationales Mitglied einer latenten Gruppe irrational, einen Beitrag an die Produktion eines kollektiven Gutes zu leisten. Es existiert jedoch eine Vielzahl von latenten Gruppen, wie Gewerkschaften oder Bauernverbände, die sich organisiert haben, beziehungsweise Lobbyingaktivitäten unternehmen und kollektive Güter für ihre Mitglieder produzieren. Olson erklärt dieses Phänomen mit selektiven Anreizen (selective incentives). Grosse Gruppen, die organisiert sind, produzieren nicht nur kollektive Güter, sondern auch private Güter, zum Beispiel eine kostenlose Rechtsberatung oder Informationsbroschüren für Mitglieder et cetera. Ein Mitglied ist daher bereit, einen Beitrag an die Gruppe zu leisten, weil es neben dem Nutzen aus dem kollektiven Gut einen Nutzen aus dem privaten Gut zieht (Olson 1965, 51). Selektive Anreize können Anreize im ökonomischen Sinne sein, zum Beispiel die oben erwähnte kostenlose Rechtsberatung, aber auch soziale und moralische Anreize (Olson 1965, 60-61). Die Existenz einer Organisation erhöht zudem die Wahrscheinlichkeit, dass alle oder einige der Mitglieder gemeinsame Lobbyingaktivitäten auf politischer Ebene durchführen (Olson 1965, 133).

Gemäss Olsons Ansatz bestimmen drei Faktoren, ob eine organisierte IG entsteht, beziehungsweise eine Gruppe lobbyiert:

- 1) Interessen
- 2) Effektivität
- 3) Kosten

Der Faktor *Interessen* drückt aus, wie stark ein Mitglied vom kollektiven Gut profitieren würde, das durch Lobbying erhalten werden kann. Die *Effektivität* (Efficacy) ist die erwartete Wirksamkeit des Beitrags eines Gruppenmitglieds für die Produktion des kollektiven Gutes. Die *Kosten* eines Mitglieds entsprechen seinem Beitrag an die Gruppe. Die gesamten Kosten, inklusive die Organisationskosten, sind Aufwendungen, die nötig sind, um eine bestimmte Menge des kollektiven Gutes zu erreichen, beispielsweise die Höhe von staatlichen Direktzahlungen.

Gemäss Olsons Ansatz ist die Menge der Lobbyingaktivitäten höher, je grösser die Interessen und die Effektivität der Mitglieder sowie je kleiner die gesamten Kosten sind.

1.3.4 Präzisierungen und Weiterentwicklung von Olsons Ansatz

Olsons (1965) Modell wurde von verschiedenen Autoren präzisiert. Im folgenden Abschnitt werden folgende Aspekte betrachtet:

- Wiederholte Kooperation
- Heterogenität einer IG
- Ressourcen der potentiellen Mitglieder

1.3.4.1 Wiederholte Kooperation

Olson betrachtet das Verhalten von Individuen und die Rationalität des Trittbrettfahrens statisch. Muss ein Individuum nicht nur einmal die Entscheidung bezüglich einer Kooperation treffen, sondern mehrmals hintereinander, dann kann eine Kooperation zustande kommen. Das heisst, die Mitglieder leisten einen Beitrag zur Produktion des kollektiven Gutes.⁴¹ Kann das Individuum das Ende der Kooperation abschätzen, dann wird das Individuum jedoch Trittbrett fahren, beziehungsweise nicht kooperieren. Ist die Kooperation zum Beispiel auf zehn Mal festgelegt, wird ein Individuum aus rationalen Gründen beim zehnten Mal nicht kooperieren, weil dann die Kooperation endet. Wenn es jedoch beim zehnten Mal nicht kooperiert, dann ist es auch beim neunten Mal rational, nicht zu kooperieren u.s.f. Das Resultat eines rational handelnden Individuums ist daher keine Kooperation bei endlicher Kooperation, jedoch kein Trittbrett fahren, wenn das Ende unbekannt ist (Hardin 1982, 131-132).

Für die Mitglieder der Verbände der untersuchten drei Industrien dürfte es in der Realität schwer abzuschätzen sein, wie lange eine Kooperation nötig ist, bis eine gewünschte Regulierung im Rahmen der Basler Konvention durchgesetzt werden kann. Auf Grund des unbekannten Endes ist aus theoretischer Sicht daher kaum ein Trittbrettfahren zu erwarten, und Lobbyingaktivitäten sollten seit Beginn beobachtet werden können. Eine Kooperation ist jedoch in der Realität gemäss Hardin weniger wahrscheinlich als in der Theorie (1982, 132-13). Der Grund dafür ist, dass die einzelnen Mitglieder das Verhalten beziehungsweise die Höhe der Beiträge der anderen Mitglieder oft nicht genau abschätzen/beobachten können. Entsprechend ist es für ein Mitglied schwierig auf das Verhalten der anderen Mitglieder zu reagieren. Diese Aussage gilt insbesondere für grosse Gruppen. Interessengruppen der Industrie werden jedoch in der Regel als kleine Gruppen bezeichnet, deren Mitglieder das Verhalten der anderen Mitglieder beobachten können. Hardins Einwand dürfte daher für die

⁴¹ Dies unter der Annahme, dass der gesamte Nutzen für eine IG aus einem kollektiven Gut grösser ist als die notwendigen Kosten zur Produktion des kollektiven Gutes.

Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie nicht gelten respektive kann das anfänglich passive Verhalten nicht erklären.

1.3.4.2 Interessenheterogenität innerhalb Interessengruppe

Die Mitglieder einer IG haben per Definition die gleichen oder zumindest sehr ähnliche Interessen. Es ist jedoch denkbar, dass die einzelnen Mitglieder unterschiedlich stark von einem kollektiven Gut profitieren, zum Beispiel von einer umsatzabhängigen Steuererleichterung für Unternehmen. Entsprechend profitieren umsatzstarke Unternehmen absolut stärker als umsatzschwache Firmen. Die Wirkung einer solchen Interessenheterogenität auf die Organisationsfähigkeit einer IG wird in der Theorie mehrheitlich als positiv betrachtet. Beispielsweise sieht Olson einen positiven Zusammenhang. Sein Argument ist, dass mit zunehmender Interessenheterogenität die Wahrscheinlichkeit steigt, dass Individuen in der Gruppe vorkommen, deren Nutzen aus einem kollektiven Gut grösser ist als die gesamten Kosten (Olson 1965, 29). Oliver, Marwell et al. kommen zum gleichen Resultat (1985, 539, 548). Hardin (1982) findet, dass die Heterogenität der Nachfrage nach einem kollektiven Gut innerhalb einer IG einen positiven und einen negativen Effekt haben kann (1982, 72). Zum einen folgt er Olsons Argumentation, dass die unterschiedliche Stärke der Interessen die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass genügend Gruppenmitglieder bereit sind, die Kosten einer Aktivität alleine zu tragen. Auf der anderen Seite kann Interessenheterogenität die Organisation einer Gruppe reduzieren. Angenommen, die Luft in Stadt A weise einen hohen Schadstoffgehalt auf. Verschiedene Personen mit Lungenproblemen bilden eine IG für das kollektive Gut *saubere Luft*. Die Mitglieder haben in diesem Fall zwei Möglichkeiten, saubere Luft zu erhalten. Erstens können sie sich organisieren und auf politischer Ebene für eine Schadstoffreduktion einsetzen. Zweitens können sie ihren Wohnort in Stadt B verlegen, wo die Luftqualität viel besser ist. Personen mit einem grossen Interesse an sauberer Luft werden dabei eher ihren Wohnort wechseln als Personen mit einem geringen Interesse. Dies reduziert die Organisationswahrscheinlichkeit einer IG. Kann der Nutzen, zum Beispiel geringere Atemprobleme, nicht nur auf kollektiver Basis (Engagement auf politischer Ebene), sondern auch auf privater Basis erhalten werden (Wohnortswechsel), werden möglicherweise jene mit einem hohen Interesse das kollektive Gut durch ein privates Gut substituieren (Hardin 1982, 72-73).

Es ist anzunehmen, dass die einzelnen Unternehmen der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie von den Regulierungen der Basler Konvention unterschiedlich stark betroffen waren. Ein Grund könnte der unterschiedliche Grad an Handelsbeziehungen mit dem Ausland sein. Beispielsweise dürfte ein kanadisches NE-Metall-Unternehmen, das sich auf die Rückgewinnung der Rohstoffe aus Personal Computers spezialisiert hat und diese weltweit einkauft, von der Basler Konvention stärker betroffen sein als eine deutsche NE-Metall-Hütte, die Kupfer aus Kupferschrott gewinnt, der in Deutschland anfällt. Analoge Beispiele lassen sich auch für die Chemie- sowie Recycling-Industrie finden. Es kann daher von Interessenheterogenität ausgegangen werden. Das Argument, dass die Interessenheterogenität eine Mobilisierung fördert, erklärt jedoch nicht das Unterbrechen der Lobbyingaktivitäten der Chemie-Industrie

anfangs der Neunzigerjahre und die spät einsetzenden Aktivitäten der Recycling-Industrie sowie die anfänglich geringe Mobilisierung der NE-Metall-Industrie.⁴²

Auch Hardins Argument der Substitution des kollektiven Gutes durch ein privates Gut kann das Lobbyingverhalten der drei Industrien im Rahmen der Basler Konvention nicht erklären. Zum Beispiel hatten die Regulierungen der Basler Konvention durch die Handelsbeschränkungen höhere Kosten für die Wiederaufbereitung von metallhaltigen Abfällen zur Folge. Unternehmen der NE-Metall-Industrie hätten nun die Möglichkeit, ihre Aufbereitungsanlagen in andere Länder zu verlegen, so dass die Kosten reduziert würden. Dies hätte zu einem Rückgang der Betroffenheit geführt. Hätte eine solche Substitution stattgefunden, müsste ein Rückgang der Lobbyingaktivitäten der NE-Metall-Industrie beobachtet werden können. Dies ist jedoch nicht der Fall. Im Gegenteil, die Aktivitäten haben zugenommen. Dies gilt auch für die Verbände der anderen zwei Industrien. Daher lässt sich das Lobbyingverhalten der drei Industrien mit dem Argument der Interessenheterogenität nicht erklären.

1.3.4.3 Ressourcen-Ausstattung der Individuen

Gemäss der Literatur hat die Ressourcen-Ausstattung einen positiven Effekt auf die Mobilisierungsfähigkeit von IG. Diese These wird durch empirische Untersuchungen gestützt. Lenway und Rehbein untersuchten das Lobbyingverhalten von über 1'000 Unternehmen gegenüber der US-amerikanischen Handelskommission [US International Trade Commission (ITC)] (1991).

Die ITC ist eine unabhängige Regulierungsbehörde, die bestimmt, welche Industrien sich für den Schutz vor ausländischen Gütern qualifizieren. Die Resultate von Lenway und Rehbein zeigen, dass hoch profitable Unternehmen eher lobbyieren als weniger profitable Unternehmen (1991, 900-901).

Der Einfluss von Ressourcen wurde jedoch verschiedentlich relativiert. Lobbying kann wie Parteispenden als Investition in gewünschte zukünftige Regulierungen betrachtet werden. Tullock (1972) wunderte sich in den Siebzigerjahren, dass relativ wenige finanzkräftige Unternehmen Parteien oder Politiker monetär unterstützen. Dies sei deshalb erstaunlich, wenn man den Umfang der zusätzlichen Erträge oder kleineren Kosten durch genehme Regulierungen bedenke. Gemäss Ansolabehere, de Figueiredo et al. (2003) hat sich dies auch in neuerer Zeit nicht geändert. In den Vereinigten Staaten müssen aus Transparenzgründen finanzielle Zuwendungen an Parteien und Politiker über spezielle Fonds getätigt werden, sogenannte Political Action Committees (PACs). Ansolabehere, de Figueiredo et al. (2003, 108) zeigen nun, dass zahlreiche Unternehmen Parteien oder Politiker finanziell nicht unterstützen. 40 Prozent der 500 US-Unternehmen mit mehr als US \$ 3 Milliarden Einnahmen haben nicht einmal ein PAC.

Wie in der Einleitung gezeigt, scheint ein Mangel an finanziellen Ressourcen das Lobbyingverhalten der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie nicht erklären zu können. Alle erwähnten Industrien sind wirtschaftlich potent, und die teilweise hohe Beteiligung an den Verhandlungen der Basler Konvention ab 1995 deutet auf keinen Mangel an monetären Mitteln hin.

⁴² Die Argumentation für Ressourcenheterogenität ist ähnlich. Je unterschiedlicher die Ressourcenausstattung der Mitglieder einer IG ist, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Mitglied bereit, ist die gesamten Kosten zu tragen. Vgl. zum Beispiel Marwell und Oliver (1993, 117).

1.3.5 Kritik an Olson: Effektivität

Gemäss Moe sind die Verhaltenserwartungen von Individuen in Olsons Modell zu restriktiv (1981, 535). Individuen kalkulieren die Kosten-/Nutzen eines Beitrags zur Gruppenaktivität auf Grund von subjektiven Einschätzungen, wie wirksam der eigene Beitrag zur Produktion des kollektiven Gutes ist [Effektivität (Efficacy)]. Gemäss Moe kann ein Individuum die Effektivität subjektiv als gegeben einschätzen und einen Beitrag leisten, obwohl aus objektiver Sicht der Beitrag unbedeutend ist und die Kosten den zusätzlichen Nutzen übersteigen (1981, 536). Empirische Resultate über das Verhalten von Bürgergruppen unterstützen die Argumentation von Moe. Verschiedene Autoren finden in ihren Untersuchungen, dass die Beurteilung der Effektivität sehr stark von der individuellen Einschätzung abhängt, ob eine IG ihre Ziele erreichen kann (Opp 1986; Rothenberg 1988; Chong 1991). Wird der Erfolg einer IG als hoch eingeschätzt, schätzt ein Individuum den eigenen Beitrag als relevant ein. Chong bemerkt, „for example, members of a group [...] are enthusiastic about contributing to collective action or are pressured to, only when such collective action has a realistic opportunity to achieve the public good” (1991, 11). Gemäss Chong wird deshalb erwartet, dass Gruppen, die erfolgreich ihre Interessen durchsetzen können, auch genügend Beiträge von ihren Mitgliedern erhalten. Entsprechend liegt ein Kreislauf mit inhärentem positivem Feedback vor. In die gleiche Richtung argumentiert Opp (1986). Gemäss Opp ist ein Individuum eher bereit, einen Beitrag zu leisten, “the higher the perceived influence on providing the good by protest” (1986, 106). Opps Argumentation wird von den empirischen Resultaten Rothenbergs (1988) unterstützt. Er findet in seiner Studie über die Aktivitäten einer Bürgerorganisation, dass ein Individuum eher bereit ist einen Beitrag zu leisten, wenn es den Erfolg der Bürgergruppe als hoch einschätzt (Rothenberg 1988, 1140, 1142).

Bei Olson hängt die Effektivität vor allem von monetären Aspekten ab. Individuen können neben einem monetären Nutzen auch andere Formen von Nutzen aus einem Beitrag ziehen. Beispielsweise könnten Faktoren wie Solidarität, Freundschaft, Status oder soziale Akzeptanz einen Anreiz bieten, die Effektivität höher einzuschätzen (Moe 1981, 536). Die zuletzt erwähnten Aspekte wie Solidarität oder soziale Akzeptanz dürften bei nicht-ökonomischen Gruppen eine grössere Bedeutung haben als bei ökonomischen IG. Materielle Aspekte spielen in ökonomischen Gruppen jedoch die primäre Rolle (Shepsle und Bonchek 1997, 249).

In dieser Studie wird das Verhalten von Industrieverbänden, das heisst ökonomischen IG, untersucht. Entsprechend dürften die oben vorgebrachten Faktoren wie Solidarität oder Freundschaft eher wenig zur Erklärung des Lobbyingverhaltens der drei Industrien beitragen.

1.3.6 Salisburys politischer Unternehmer

Salisbury (1969) hat Olsons Theorie des kollektiven Handelns ergänzt. Salisbury analysiert die Rolle von politischen Unternehmern. Diese organisieren die Interessengruppen zu Beginn und koordinieren die anschliessenden Aktivitäten der IG.

In seinem Artikel „An Exchange Theory of Interest Groups“ betont Salisbury (1969), dass die Ursprünge, das Wachstum und die Auflösung von IG adäquater mit einer Austauschbeziehung zwischen dem Unternehmer/Organisator und den Mitgliedern erklärt werden können. Der Organisator bietet gegen Entgelt den potentiellen und tat-

sächlichen Mitgliedern Leistungen zu einem bestimmten Preis an (Salisbury 1969, 2). Sein Argument wendet er insbesondere auf formale Bauernverbände an.⁴³

Der Unternehmer ist gemäss Salisbury der Initiator einer IG. Er investiert Kapital und Arbeit, um das kollektive Gut zu produzieren. Er ist der eigentliche Startpunkt (Salisbury 1969, 12). Er offeriert den potentiellen Mitgliedern Leistungen, zum Beispiel aus der Durchsetzung ihrer Interessen auf politischer Ebene. Dies sind für die potentiellen Mitglieder Anreize, einen Beitrag an den Unternehmer zu bezahlen. Salisbury unterscheidet materielle (material), solidaritäts- (solidary) und zweckbezogene (expressive) Leistungen. Materielle Leistungen umfassen die materiellen Güter, welche die Gruppe durch das kollektive Gut erhält. Diese können selektiv sein, zum Beispiel günstigere Einkaufs- und höhere Verkaufspreise durch Zugehörigkeit einer Landwirtschaftsgenossenschaft. Solidaritätsleistungen sind das Zusammengehörigkeits- und Identifikationsgefühl, das ein Gruppenmitglied durch seine Zugehörigkeiten zur Gruppe erfährt. Die zweckbezogenen Leistungen umfassen übergeordnete Ziele des Mitgliedes, zum Beispiel Frieden oder Freiheit, die es im Rahmen der Gruppe oder Organisation formulieren kann (Salisbury 1969, 15-16). Die IG bietet dem Mitglied somit eine Plattform, materielle, solidaritäts- und zweckbezogene Vorteile zu erhalten. Wie im Kapitel 1.3.5 *Kritik and Olson: Effektivität* ausgeführt, stehen gemäss Shepsle und Bonchek (1997) bei ökonomischen IG materielle Leistungen im Vordergrund.

Salisbury ergänzt Olsons Argument in einem wichtigen Punkt. Olson zeigt nicht, wie sich Gruppen zu Beginn organisieren.⁴⁴ Er zeigt nur, warum das Trittbrettfahrer-Problem die Bildung einer organisierten IG negativ beeinflussen kann. Wie sich jedoch latente Gruppen trotzdem organisieren können, kann Olson nicht beantworten. Für ihn dürften solche organisierten IG ohne selektive Anreize gar nicht existieren. Empirisch untermauert Salisbury seine Kritik an Olson damit, dass grosse Bauernorganisationen in der USA zu Beginn keine selektiven Anreize anboten (Salisbury 1969, 21). Entsprechend hätten sich gemäss Olson die Gruppen nicht organisieren können.

Ein wichtiger Faktor, warum sich IG organisieren, das heisst, auf politischer Ebene aktiv werden, ist das Vorhandensein eines Unternehmers. Dieser löst für Mitglieder das Trittbrettfahrer-Problem, weil er die Koordination und Kontrolle der Beitragszahlungen übernimmt. Der Unternehmer muss jedoch einen Anreiz haben, um zu Beginn Investitionen zu tätigen. Dies bedeutet, dass die Summe aller Beiträge grösser sein muss als die Administrations- oder Koordinationskosten sowie die Aufwendungen für die Gruppenaktivitäten, zum Beispiel Lobbying. Je grösser die Differenz zwischen Aufwand und Ertrag aus Sicht des Unternehmers ist, desto grösser ist der Anreiz, sich als Unternehmer zu betätigen. Je grösser der Anreiz für einen Unternehmer ist, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich eine Gruppe organisiert oder auf politischer Ebene lobbyiert. Die Differenz zwischen Aufwand und Ertrag ist jedoch durch

⁴³ Salisburys Argumentation ist der von Walker (1983) ähnlich. Letzter zeigte in seiner Untersuchung, dass externe Geldgeber (zum Beispiel Stiftungen oder Privatpersonen) die Bildung und Mobilisierung von Gruppen erleichtern können. Sein Ansatz ist speziell für sehr grosse Gruppen wie Bürger- oder Umweltgruppen relevant. Ein externer Geldgeber agiert hier als eine Art Unternehmer, der jedoch die Leistungen nicht selber erbringt, sondern jemand damit beauftragt.

⁴⁴ Die gleiche Kritik führt auch Hardin (1982) an. Er zeigte, dass selektive Anreize nicht geschaffen werden, um daraus politische Gewinne für die Gruppe zu erhalten. Die Logik ist umgekehrt: Zuerst erfolgt der Zusammenschluss für kollektive Aktivitäten auf politischer Ebene. Anschliessend werden selektive Anreize kreiert, um die Organisation oder Kooperation der Gruppe aufrecht zu erhalten (Hardin 1982, 34).

die drei Faktoren von Olson (Interessen, Effektivität und Kosten) bestimmt. Je grösser die Interessen sowie die Effektivität der einzelnen Mitglieder sind und je kleiner die Kosten, desto wahrscheinlicher ist, dass ein Unternehmer die Investitionen für die Koordination der Lobbyingaktivitäten tätigt und desto wahrscheinlicher werden Lobbyingaktivitäten.

Salisburys Unternehmer erklärt möglicherweise einen Teil des Lobbyingverhaltens der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie. Die merkliche Zunahme der Repräsentanten an den Verhandlungen nach der VSK 1994 könnte ein Indiz dafür sein. Deshalb wird der Unternehmer indirekt im Erklärungsmodell einbezogen. Es ist jedoch unwahrscheinlich, dass Salisburys Argument ausreicht, um das Lobbyingverhalten der drei Industrien zu erklären. Wird das Vorhandensein eines Organisationsgremiums als Indiz für die Existenz eines Unternehmers gewertet, dann reicht Salisburys Argument auf den ersten Blick nicht für die Erklärung aus. Beispielsweise existierte im Rahmen der International Chamber of Commerce (ICC) seit 1990 eine Arbeitsgruppe, die sich mit der internationalen Regulierung des Handels mit gefährlichen Abfällen beschäftigte.

Wie in diesem Kapitel gezeigt wurde, können die bisherigen Ansätze des Gruppenverhaltens die Lobbyingaktivitäten der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie nicht erklären. Eine Ausnahme bildet der Unternehmer von Salisbury. Dieser könnte ein Teil der Erklärung bilden und wird deshalb auch im Erklärungsmodell berücksichtigt.⁴⁵

⁴⁵ Vgl. Kapitel 2.4 *Erweitertes Modell und Argument*.

2 Analytischer Rahmen

In diesem Teil wird das Erklärungsmodell entwickelt und die einzelnen Faktoren erläutert. Die Grundlage bildet Olsons Ansatz, der durch Salisburys Unternehmer ergänzt wird.⁴⁶ Anschliessend werden zwei neue Faktoren ins Modell eingebaut. Es sind dies,

- die technische Komplexität von Verhandlungsaspekten und
- die öffentliche Meinung.

Das Kapitel ist wie folgt aufgebaut: Zuerst werden die Annahmen bezüglich dem Verhalten von Individuen getroffen (2.1 *Verhalten der Individuen*). Dann wird die Untersuchungseinheit bestimmt (2.2 *Die Untersuchungseinheit: Firma und Verband*). Schliesslich werden die Erklärungsfaktoren des herkömmlichen Modells, inklusive des Faktors Unternehmer (2.3 *Herkömmliches Modell des Gruppenverhaltens*), und des erweiterten Modells (2.4 *Erweitertes Modell und Argument*) erläutert und die Hypothesen formuliert.

2.1 Verhalten von Individuen

In Anlehnung an Olson wird von einem *rationalen Individuum* ausgegangen. Dieses Individuum verfügt über stabile Präferenzen und hat bestimmte Vorstellungen, wie die Welt funktioniert (Shepsle und Bonchek 1997, 16-17). Ein Individuum handelt rational, wenn es diejenigen Handlungen wählt, die den höchsten Nutzen versprechen. Handeln in Übereinstimmung mit den Präferenzen und Vorstellungen wird als instrumentelle Rationalität (instrumental rationality) bezeichnet (Shepsle und Bonchek 1997, 18). Der hier gewählte Ansatz ist eine Form des methodischen Individualismus' (methodological individualism). Dieser besagt, dass das Individuum die Untersuchungseinheit ist und das soziale Verhalten durch das Verhalten der Individuen erklärt werden kann (Shepsle und Bonchek 1997, 19).

2.2 Die Untersuchungseinheit: Firma und Verband

Die Untersuchungseinheit dieser Studie sind Verbände der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie. Es wird angenommen, dass die Verbände die Interessen ihrer Mitglieder vertreten, und dass die Verbände primär den monetären Gewinn ihrer Mitglieder maximieren wollen. Nicht-monetäre Interessen wie regulatorische Sicherheit oder Imageaspekte haben eine indirekte Wirkung auf den Gewinn. Regulatorische Unsicherheit beispielsweise könnte bedeuten, dass Erfolg versprechende Investitionsvorhaben nicht realisiert werden, zusätzliche Anwaltskosten anfallen et cetera. Die Firmen in den Verbänden können unterschiedliche Interessen haben.

2.3 Herkömmliches Modell des Gruppenverhaltens

In Kapitel 1.3.3 *Kritik am Pluralismus* wurde Olsons Modell ausführlich erläutert. Im Sinne einer klaren Leserführung werden sein Modell und die Erklärungsfaktoren nochmals kurz zusammengefasst.

Gemäss Olson wird ein Verband dann Lobbyinaktivitäten unternehmen, wenn der erwartete Nutzen grösser ist als die Kosten einer Aktivität. Die Kalkulation des erwarteten Netto-Nutzens basiert auf den folgenden drei Faktoren:

⁴⁶ Für die Begründung, vgl. Kapitel 1 *Einleitung*.

- 1) Intensität des Interesses (Interessen)
- 2) erwartete Wirksamkeit des eigenen Beitrag zur Durchsetzung der Interessen (Effektivität)
- 3) die anfallenden Kosten (Kosten)⁴⁷

Ein rational handelnder Verband wird sich nun überlegen, ob der erwartete Nutzen aus einer Aktivität grösser ist als die anfallenden Kosten der Aktivität. Der erwartete Nutzen setzt sich zusammen aus den Interessen und der Effektivität. Beide Faktoren bestimmen, wie hoch der erwartete Nutzen aus einer Lobbyingaktivität ist. Falls der erwartete Nutzen grösser als die Kosten ist, unternimmt der Verband eine Lobbyingaktivität, andernfalls unterbleibt eine solche, und er verhält sich als Trittbrettfahrer innerhalb seiner Gruppe⁴⁸.

In den folgenden Abschnitten dieses Kapitels werden die Faktoren *Interessen*, *Effektivität*, *Kosten* und Salisburys Unternehmer im Rahmen des Faktors *Kooperation* erläutert und die sich daraus ergebenden Hypothesen formuliert.

2.3.1 Interessen

Jeder Verband will die Gewinne seiner Mitgliedsfirmen maximieren. Regulierungen werden durch die gesetzgebenden Institutionen, in unserem Fall die Ministerkonferenzen der Basler Konvention, beschlossen. Diese Regulierungen müssen nicht zwingend den Interessen eines Verbandes entsprechen. Beschlossene Regulierungen können daher einem Verband beziehungsweise den Mitgliedfirmen Kosten verursachen oder Gewinne verhindern. Je höher nun diese Kosten beziehungsweise die verhinderten Gewinne sind, desto höher ist die Intensität der Interessen⁴⁹ oder die Motivation, sich auf politischer Ebene zu engagieren, beispielsweise durch Lobbying (Baron 2002, 163-164). Die Intensität der Interessen im Rahmen der Basler Konvention hängt primär von zwei Aspekten ab:

- 1) Wie stark profitieren die Verbandsmitglieder von einem Handel mit gefährlichen Abfällen? Verbände, deren Unternehmen einen höheren Gewinn erzielen, wenn der Export oder Import von gefährlichen Abfällen nicht eingeschränkt ist, als wenn Handelsbeschränkungen existieren, favorisieren einen freien Handel. Verbände, deren Unternehmen jedoch einen Wettbewerbsnachteil aus einem solchen Handel haben, verlangen Protektionismus. Beispielsweise könnte eine Firma der NE-Metall-Industrie ein Interesse haben, dass die im eigenen Land anfallenden Metallschrotte nicht exportiert werden. Dies wäre der Fall, wenn im eigenen Land viel Metallschrott anfällt und die Kosten für die Rückgewinnung des Reinmetalls im Inland höher sind als die Kosten einer ausländischen Firma. Weil die gehandelten Preise für Reinmetalle weltweit identisch sind, kann die Firma mit der besseren Kostenstruktur höhere Preise

⁴⁷ Vergleiche zum Beispiel Baron (2002) oder Gilligan (1997).

⁴⁸ Ein Einwand könnte sein, dass gar nicht untersucht wird, warum sich Verbände politisch organisieren können, wenn nur die Verbandsebene betrachtet wird und nicht die Firmenebene. Der Einwand ist jedoch nicht berechtigt, weil die Organisierungsfähigkeit eines Verbandes indirekt betrachtet wird. Denn je grösser die Interessen oder die Effektivität eines Verbandes ist, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass mindestens eine Firma bereit ist die gesamten Kosten zu tragen. Damit werden Lobbyingaktivitäten wahrscheinlicher. Die Argumentation für den Faktor Kosten ist analog.

⁴⁹ Der Begriff ‚Interessen‘ wird in der Literatur zum Teil auch für die am Regulierungsprozess beteiligten Akteure verwendet (Baron 2002, 162). In dieser Arbeit wird der Begriff ‚Interessen‘ jedoch nicht für die Akteure, sondern für die Regulierungswünsche der Akteure verwendet.

für Metallschrott bezahlen als das inländische Unternehmen. Die ausländische Firma hätte dann ein Interesse an liberalen Handelsbestimmungen.

- 2) Wie gross ist die regulatorische Unsicherheit, welche durch die Bestimmungen der Basler Konvention verursacht wird? Die Bestimmungen von internationalen Konventionen entsprechen supranationalem Recht. Dieses hat unter Umständen Vorrang vor nationalem Recht, EU- oder OECD-Bestimmungen. Wenn die Bestimmungen der Basler Konvention unklar sind oder tieferem Recht widersprechen, bedeutet dies Unsicherheit. Unklare Bestimmungen erfordern einen zusätzlichen Administrationsaufwand wie Abklärungen bei der Verwaltung oder Anwaltskonsultationen. Bei Widersprüchen mit der nationalen oder EU-Gesetzgebung stellen sich die Fragen, welche Bestimmungen gelten und wie lange es dauert, bis die Regulierungen der Basler Konvention in nationales oder EU-Recht umgesetzt sind. Neben den oben erwähnten zusätzlichen Administrations- und Anwaltskosten kann dies für Investitionen negative Folgen haben.

Sind die Erträge/Kostenersparnisse der Verbandsmitglieder aus dem Export/Import von gefährlichen Abfällen hoch oder ist die durch die Basler Regulierungen verursachte regulatorische Unsicherheit substantiell, dann ist die Intensität der Interessen hoch. Eine hohe Intensität bedeutet, dass die Lobbyingaktivitäten zunehmen. Hypothese 1 lautet deshalb:

***Hypothese 1:** Je höher die Intensität der Interessen eines Verbandes ist, desto wahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.*

Die Mobilisierungsfähigkeit eines Verbandes hängt jedoch auch davon ab, ob innerhalb des Verbandes unterschiedliche Interessen bezüglich dem Handel mit gefährlichen Abfällen bestehen. Wie oben ausgeführt, können die Mitglieder einen liberalen Handel oder Handelshemmnisse favorisieren. Diese Situation kann insbesondere bei Spitzenverbänden auf der internationalen Ebene auftreten. Solche Interessengegensätze senken die Wahrscheinlichkeit von Lobbyingaktivitäten eines Verbandes aus den folgenden drei Gründen:

- 1) Verbandsinterne Konflikte können die Wahrscheinlichkeit senken, wonach ein Mitglied bereit ist, alleine die gesamten Kosten für die Lobbyingaktivitäten zu tragen. Gegenteilige Interessen bedeuten in der Regel verbandsinterne Konflikte bezüglich der Lobbyingposition des Verbandes. Möglicherweise droht das eine oder andere Verbandsmitglied mit Retorsion im Hinblick auf eine zukünftige Zusammenarbeit oder mit einem Austritt. Dadurch steigen die Organisationskosten, und die Wahrscheinlichkeit für Lobbyingaktivitäten sinkt.
- 2) Lobbyingpositionen, die einen verbandsinternen Kompromiss darstellen, können die Wahrscheinlichkeit von Lobbyingaktivitäten reduzieren. Kompromisslösungen reduzieren den Anreiz für ein Verbandsmitglied, die Kosten alleine zu tragen, weil die beschlossenen Lobbyingpositionen nicht die favorisierten sind. Zusätzlich ist zu erwarten, dass die Festlegung der Lobbyingpositionen mehr Zeit braucht, was zu höheren Organisationskosten und zu einer Zeitverzögerung im Hinblick auf die Lobbyingaktivitäten führen kann.

- 3) Der Zusammenhalt innerhalb eines Verbandes hat einen Einfluss auf die Wirksamkeit der Lobbyingaktivitäten. Wenn es einem Verband gelingt, den Gesetzgeber zu überzeugen, dass er mit einer Stimme spricht und wirklich die Interessen der Mitglieder repräsentiert, wird die Wirkung der Lobbyingaktivitäten eines Verbandes erhöht. Umgekehrt sinkt die Effektivität, wenn innerhalb eines Verbandes Meinungsverschiedenheiten existieren und diese offensichtlich werden (Kingdon 2003, 52).⁵⁰

Hypothese 2 lautet somit:

***Hypothese 2:** Existieren in einem Verband gegensätzliche Interessen, sinkt die Effektivität, und die Wahrscheinlichkeit von Lobbyingaktivitäten eines Verbandes wird reduziert.*

2.3.2 Effektivität

Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Verband auf politischer Ebene aktiv wird, steigt mit zunehmender Effektivität. Der Faktor Effektivität ist die erwartete Wirksamkeit des eigenen Beitrages, zum Beispiel die Anwesenheit eines Verbandsvertreters oder eines verpflichteten Lobbyisten für die Durchsetzung der eigenen Interessen im Rahmen der Basler Konvention. Wie gross die Effektivität eines Verbandes ist, hängt von drei Faktoren ab:

- 1) die volkswirtschaftliche Bedeutung der Mitglieder
- 2) die geographische Verbreitung der Mitglieder
- 3) die Aktivitäten von IG mit den gleichen oder opponierenden Interessen (Baron 2002, 164-165)

Lobbyingaktivitäten eines Verbandes, dessen Unternehmen über eine grosse volkswirtschaftliche Potenz verfügen, haben für die politischen Entscheidungsträger ein höheres Gewicht. Je höher die volkswirtschaftliche Bedeutung, desto mehr Steuereinnahmen und Arbeitsplätze stehen möglicherweise auf dem Spiel. Somit erhöht sich mit zunehmender volkswirtschaftlicher Potenz die Effektivität und damit steigt die Wahrscheinlichkeit für Lobbyingaktivitäten. Daraus ergibt sich Hypothese 3:

***Hypothese 3:** Je grösser die volkswirtschaftliche Potenz der Verbandsmitglieder ist, desto grösser ist die Effektivität, und desto wahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.*

Die geographische Verbreitung der Verbandsmitglieder erhöht und senkt die Effektivität beziehungsweise die Lobbyingwahrscheinlichkeit gleichzeitig. Erstens beeinflusst die geographische Verbreitung die Effektivität. Je grösser die Anzahl Staaten ist, in denen die Firmen eines Verbandes tätig sind, desto wirkungsvoller sind Lobbyingaktivitäten. Ein Verband kann Repräsentanten von Nationalstaaten einfacher von den Verbandsinteressen überzeugen, wenn Mitgliedsfirmen auf seinem Territorium tätig sind.

⁵⁰ Die Gründe 2) und 3) beeinflussen die Lobbyingaktivität indirekt. Der zweite Grund erhöht unter anderem die *Kosten*, und der dritte senkt die *Effektivität*.

Zweitens hat das Ausmass der geographischen Verbreitung Auswirkungen auf die Organisationskosten. Je grösser die Anzahl Länder ist, desto grösser sind die Transaktionskosten für die Entscheidungsfindung innerhalb eines Verbandes und desto kleiner ist die Wahrscheinlichkeit von Lobbyingaktivitäten. Es ist schwierig abzuschätzen, welcher Effekt, die Zunahme der Effektivität oder die zusätzlichen Kosten, stärker zu gewichten ist. Deshalb wird die *geographische Verbreitung* als Erklärungsfaktor nicht berücksichtigt.

Grundsätzlich erhöhen oder reduzieren *Aktivitäten anderer Verbände* oder NGOs⁵¹ mit den gleichen beziehungsweise opponierenden Interessen die Effektivität eines Verbandes. IG mit den gleichen Interessen erhöhen die Wirksamkeit der eigenen Lobbyingaktivitäten, weil die ökonomische Potenz der eigenen Interessen steigt. Jedoch steigt gleichzeitig die Wahrscheinlichkeit, dass ein Verband sich als Trittbrettfahrer verhält. Die Effektivität würde zwar steigen, doch gleichzeitig besteht ein Anreiz, vom Lobbying der anderen IG zu profitieren, ohne die Kosten zu tragen⁵². Die Wirkung von Aktivitäten anderer Verbände kann daher nicht spezifiziert werden.

Opponierende Verbände oder NGOs reduzieren jedoch die Wirkung der eigenen Lobbyingaktivitäten. Den eigenen Argumenten stehen opponierende Gesichtspunkte gegenüber. Dadurch sinkt die erwartete Wirksamkeit des eigenen Beitrags. Die Wirkung auf die Effektivität hängt allerdings von der Stärke der Lobbyingaktivitäten der opponierenden Gruppen ab. Ein starkes Lobbyieren der Gegenseite bedeutet, dass mehr eigene Aktivitäten notwendig sind, um die gleiche Wirkung zu erzielen, wie wenn die Opposition nur eine geringe Lobbyingaktivität aufweist. Dementsprechend ist Hypothese 4:

***Hypothese 4:** Je stärker die opponierenden IG lobbyieren, desto geringer ist die Effektivität, und desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.*

Es wird in der Regel angenommen, dass die Ausstattung einer IG mit monetären Ressourcen die Lobbyingaktivitäten direkt beeinflusst. Verfügen die Mitglieder eines Verbandes über viele finanzielle Mittel, dann sind die relativen Kosten einer Einheit Lobbyingaktivität geringer, als wenn die Mitglieder nur geringe finanzielle Mittel besitzen. Deshalb ist es wahrscheinlicher, dass Verbände, deren Mitglieder über viele finanzielle Ressourcen verfügen, auf politischer Ebene aktiv werden. Umgekehrt ist es unwahrscheinlicher, dass Verbände, deren Mitglieder mit wenig monetären Mitteln ausgerüstet sind, Lobbyingaktivitäten unternehmen. Die Bedeutsamkeit der monetären Ressourcen als direkte Beschränkung von Verbandsaktivitäten ist jedoch gemäss der Literatur⁵³ zu relativieren. Monetäre Ressourcen spielen in dieser Studie eine indirekte Rolle. Dies jedoch nur, wenn mehr finanzielle Mittel auch eine höhere volkswirtschaftliche Bedeutung darstellen. Höhere finanzielle Mittel erhöhen in die-

⁵¹ Als NGOs sind in dieser Studie Nichtregierungsorganisationen im Umweltbereich bezeichnet (NGO – Non-governmental Organisations). Der Begriff ‚Verband‘ wird ohne nähere Umschreibung ausschliesslich für formelle oder informelle Zusammenschlüsse von Firmen oder Unternehmensorganisationen verwendet.

⁵² Die obige Argumentation gilt nur, wenn IG mit den gleichen Interessen nicht kooperieren. Die Diskussion der Wirkung einer Koalition wird in Kapitel 2.3.4 *Kooperation* erläutert.

⁵³ Vgl. zum Beispiel Ansolabehere, de Figueiredo et al. (2003) (Kapitel 1.3.4.3 *Ressourcen-Ausstattung der Individuen*).

sem Fall die Effektivität und damit die Wahrscheinlichkeit, dass ein Verband lobbyiert.

2.3.3 Kosten

Die Kosten einer Aktivität eines Verbandes auf politischer Ebene umfassen die Ausgaben für die eigentliche Aktivität sowie die Kosten für die Positionsfindung, das Salär für einen Lobbyisten oder Aufwendungen für Studien (Gilligan 1997, 456). Je höher diese sind, desto unwahrscheinlicher werden Lobbyingaktivitäten. Hypothese 5 lautet deshalb:

Hypothese 5: Je höher die Kosten für Lobbyingaktivitäten sind, desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.

2.3.4 Kooperation

Verbände können alleine, das heisst, unabhängig von anderen Verbänden mit den gleichen Interessen, lobbyieren oder mit diesen zusammen. Dies kann beispielsweise im Rahmen einer formellen Organisation oder einer informellen Koalition geschehen. Eine formelle Organisation oder informelle Koalition koordinieren die Aktivitäten der einzelnen Verbände. Gemäss der Literatur spielen bei der Etablierung einer Koalition oder Organisation drei Faktoren eine prominente Rolle:

- ein gemeinsames Interesse (zum Beispiel Truman 1951)
- das Trittbrettfahrer-Problem (Olson 1965)
- der politische Unternehmer (Salisbury 1969)

Ein gemeinsames Interesse, beispielsweise ausgelöst durch Veränderung der bestehenden wirtschaftlichen oder politischen Rahmenbedingungen, ist die Voraussetzung für die Bildung einer Koalition.

Auf Grund des Trittbrettfahrer-Problems stellt ein gemeinsames Interesse jedoch keineswegs sicher, dass eine Koalition entsteht. Für die Bildung einer Koalition sind monetäre und nicht-monetäre Aufwendungen nötig, beispielsweise das Finden möglicher Koalitionspartner oder Kosten für die Kontaktaufnahme. Je grösser die Anzahl der potentiellen Mitglieder einer Koalition ist, desto höher sind die oben erwähnten Aufwendungen, und desto unwahrscheinlicher ist die Bildung einer Koalition. Die Koordinations- oder Organisationskosten stellen somit eine Hürde dar, die zuerst überwunden werden muss. Existiert mindestens ein Verband oder potentiell Mitglied, der oder das bereit ist, die gesamten Organisationskosten alleine zu übernehmen, steigt jedoch die Wahrscheinlichkeit, dass eine Koalition gebildet wird. Der organisierende Verband wird die direkten Kosten der geplanten Lobbyingaktivität bei seiner Kalkulation mitberücksichtigen.

Das Trittbrettfahrer-Problem wird auch abgeschwächt, wenn ein externer politischer Unternehmer existiert, der die monetären- und nicht-monetären Ressourcen für den Aufbau einer Koalition bereitstellt. Durch die Investitionen des politischen Unternehmers wird die Hürde der Organisations- und Koordinationskosten zu Beginn geringer. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass sich eine Koalition bildet. Ein politischer Unternehmer investiert jedoch nur dann in die Bildung einer Koalition, wenn für ihn nach Abzug der angefallenen Kosten ein monetärer oder nicht-monetärer Gewinn resultiert.

Eine Kooperation erhöht die Wirkung einer Einheit Lobbyingaktivität eines Verbandes auf die Wahrscheinlichkeit, dass die Interessen durchgesetzt werden können (Salisbury 1969, 22; Wilson 1995, 277). Gelingt es einer Koalition, den Gesetzgeber zu überzeugen, dass die Koalition im Namen der gesamten Industrie spricht, ist die Wirkung der Lobbyingaktivitäten am grössten (Kingdon 2003, 52). Somit steigt mit Kooperation die Effektivität und der erwartete Nutzen aus einer Einheit Aktivität für einen Verband steigt. Das Agieren in einer Koalition hat auch Auswirkungen auf die Kosten. Auf Grund von Skalenerträgen sinken die direkten Kosten pro Mitglied einer Koalition. Eine Koalition verursacht jedoch auch Transaktionskosten. Beispielsweise fallen zusätzliche Reisekosten für Koordinationssitzungen an und die Beteiligten müssen solche Sitzungen vorbereiten.

Ist für einen Verband die Wirkung aus der höheren Effektivität und den tieferen direkten Lobbyingkosten in einer Koalition grösser als der Effekt der zusätzlichen Transaktionskosten für die Aufrechterhaltung der Koalition, dann erhöht die Existenz einer Koalition die Wahrscheinlichkeit von Lobbyingaktivitäten eines Verbandes. In dieser Studie wird eine positive Wirkung einer Koalition auf die Wahrscheinlichkeit von Lobbyingaktivitäten eines Verbandes angenommen. Hypothese 6 lautet daher:

***Hypothese 6:** Existiert eine Koalition, dann werden Lobbyingaktivitäten eines Verbandes wahrscheinlicher.*

Um eine Koalition zu bilden, ist es nicht zwingend nötig, dass alle Interessen der Beteiligten identisch sind. Es kann durchaus genügen, wenn nur einige gemeinsame Interessen existieren. Doch je weniger gemeinsame Interessen vorhanden sind, desto eher dürften Konflikte innerhalb einer Koalition auftreten. Interessenkonflikte erhöhen die Organisationskosten, und somit reduziert sich die positive Wirkung einer Koalition auf das Ausmass der Lobbyingaktivität. Entsprechend ist Hypothese 7:

***Hypothese 7:** Existieren Konflikte innerhalb einer Lobbyingkoalition, werden Lobbyingaktivitäten weniger wahrscheinlich.*

Gemäss der vorangegangenen Ausführungen kalkuliert ein Verband auf Grund der Faktoren Interessen, Effektivität und Kosten, ob sich eine Aktivität auf politischer Ebene lohnt. Je höher die Interessen und Effektivität und je geringer die Kosten sind, desto wahrscheinlicher ist ein Engagement. Existiert eine Koalition, welche die gleichen Interessen wie der Verband besitzt, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass der Verband Lobbyingaktivitäten unternimmt oder seine bisherigen Aktivitäten erhöht. Damit steigt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Interessengruppe, eine Anzahl von Firmen oder Verbänden mit den gleichen Interessen, lobbyiert. Eine Gruppe von Verbänden mit den gleichen Interessen werden ohne Koalition weniger Aktivitäten unternehmen als mit einer Koalition. Existieren jedoch innerhalb der Koalition Interessenkonflikte, reduziert dies die Wirkung der Koalition. Es ist jedoch immer noch eine höhere Lobbyingaktivität zu erwarten, als wenn keine Koalition existieren würde.

Falls durch das Trittbrettfahrer-Problem die Bildung einer Koalition verhindert wird, kann ein politischer Unternehmer die Entstehung einer Koalition positiv beeinflussen. Die politischen Unternehmer erwarten, dass nach dem Aufwand für die eigentliche Aktivität und den Organisationskosten ein Gewinn resultiert. Je einfacher die Durchsetzung der Interessen auf politischer Ebene ist (was gleichbedeutend mit einer hohen

Effektivität einer Koalition ist), desto höher ist der resultierende Gewinn. Je höher der erwartete Gewinn ist, desto wahrscheinlicher ist, dass ein Unternehmer bereit ist, die Investitionen für die Bildung einer Koalition zu übernehmen.

In Abbildung 1 ist der Zusammenhang zwischen den Faktoren Interessen, Effektivität, Kosten, Kooperation und der Lobbyingaktivität dargestellt.⁵⁴

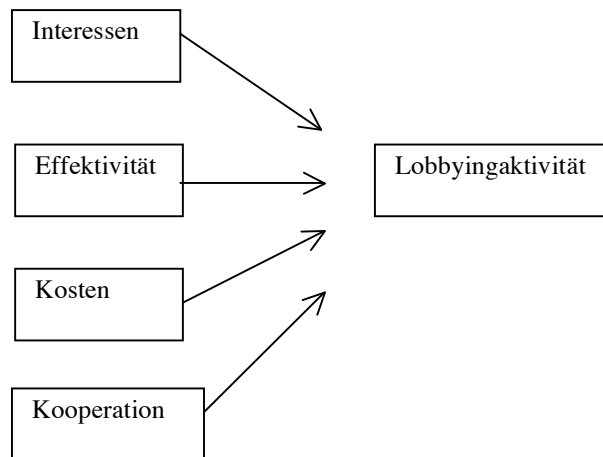


Abbildung 1: Herkömmliches Modell

⁵⁴ In *Abbildung 1: Herkömmliches Modell* wurden die Faktoren wie Opposition, volkswirtschaftliche Bedeutung oder verbandsinterne Interessenskonflikte zugunsten der Übersichtlichkeit weggelassen.

2.4 Erweitertes Modell und Argument

Wie im Kapitel 1.3 *Theoretische Erklärung des Verhaltens von Interessengruppen* ausgeführt, können die bisherigen Argumente das Verhalten der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie nicht vollständig erklären. Deshalb wird das herkömmliche Modell durch zwei Faktoren ergänzt: Die öffentliche Meinung und die technische Komplexität von Verhandlungsaspekten. Es wird theoretisch gezeigt, dass die beiden Faktoren das Lobbyingverhalten von Industrieverbänden beeinflussen.

Die Öffentlichkeit ist neben den Politikern, den IG oder der Verwaltung ein wichtiger Akteur, der den politischen Entscheidungsprozess beeinflusst. Gemäss Kingdon (2003, 65) hat die Meinung der Öffentlichkeit einen positiven und einen negativen Effekt auf den Entscheidungsprozess. Die öffentliche Meinung kann bewirken, dass Themen oder Lösungsvorschläge Eingang in die politische Diskussion finden, die sonst nicht diskutiert würden (positiver Effekt). Die öffentliche Meinung schränkt jedoch den Handlungsspielraum der beteiligten Akteure ein. Themen können nicht angesprochen werden oder Lösungsvorschläge werden nicht diskutiert, weil dies möglicherweise ‚politischen Selbstmord‘ bedeuten würde (Kingdon 2003, 65).

Wie stark die Öffentlichkeit Themen und Lösungsvorschläge beeinflusst, hängt jedoch davon ab, welche Themen in der Öffentlichkeit Aufmerksamkeit erregen. Wie unter anderen Gromley gezeigt hat, sorgen nicht alle Themen für die gleiche Intensität an Aufmerksamkeit (1986, 600). Themen werden in der Öffentlichkeit dann stark wahrgenommen, wenn lebenswichtige Bereiche der Bürger betroffen sind wie Luft, Wasser, Arbeit oder Sicherheit. Auch Themen hinsichtlich der moralischen Werte⁵⁵ einer Gesellschaft erregen die öffentliche Aufmerksamkeit (Gromley 1986, 600-601).

Für Baumgartner und Jones haben Themen mehrere Dimensionen, die von der Öffentlichkeit zu verschiedenen Zeitpunkten⁵⁶ unterschiedlich stark wahrgenommen werden (2002, 19). Der Grund ist, dass sich Individuen zu einem Zeitpunkt nur mit einer beschränkten Anzahl von Themen oder Dimensionen beschäftigen können (Jones 1994, 59; Baumgartner und Jones 2002, 20). Eine Verschiebung der Aufmerksamkeit kann durch ein externes Ereignis stattfinden, zum Beispiel ein Tankerunglück oder ein Störfall in einem Kernkraftwerk. Ein solches externes Ereignis kann bewirken, dass ein anderes Thema oder eine andere Dimension die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit erreicht. Eine andere Möglichkeit sind zum Beispiel Verhaltensänderungen der Politiker oder IG. Eine früher nicht beachtete Dimension B wird von einer IG artikuliert, weil eine Lösung in der Dimension A gefunden wurde und nun Dimension B politisch opportun ist. Dimension B wird möglicherweise mit geringerer Intensität

⁵⁵ Webster's 1913 Dictionary definiert ‚Moral‘ wie folgt: „Relating to duty or obligation; pertaining to those intentions and actions of which right and wrong, virtue and vice, are predicated, or to the rules by which such intentions and actions ought to be directed; relating to the practice, manners, or conduct of men as social beings in relation to each other, as respects right and wrong, so far as they are properly subject to rules“.

⁵⁶ Idealtypisch verläuft ein öffentliches Anliegen in fünf Phasen: 1. Latenzphase (erste Ereignisse treten auf, Experten und Insider interessieren sich für das Thema); 2. Emergenzphase (Ereignisse häufen sich, Experten versuchen, ein Anliegen zu erklären, Fachmedien publizieren Berichte, IG formieren sich); 3. Aufschwungphase (IG artikulieren das Anliegen, Massenmedien berichten zunehmend, Politiker greifen das Thema auf); 4. Reifephase (politische Parteien nehmen Stellung, Regulierung des Anliegens wird in Angriff genommen, Massenmedien suchen neue Themen); 5. Abschwungphase (Durchsetzung der Regulierung, Überprüfung des Verhaltens und Sanktionierung von Verstössen) (Scherler 1996, 167).

von der Öffentlichkeit wahrgenommen als Dimension A. Entsprechend beeinflusst die öffentliche Meinung die Diskussion von Dimension A stärker als die von Dimension B. Besonders sensibilisiert auf die öffentliche Meinung und die Intensität der öffentlichen Aufmerksamkeit sind Politiker. Will ein Politiker wieder gewählt werden, muss er seine Wähler davon während seiner Amtszeit überzeugen können, dass er ihre Anliegen ernst nimmt. Dies führt dazu, dass Politiker sich vor allem auf Themen oder Dimensionen konzentrieren, die von der Öffentlichkeit als wichtig erachtet werden (Jones 1994, 123).

Themen oder Dimensionen haben nicht nur einen unterschiedlichen Grad an öffentlicher Aufmerksamkeit, sie sind auch unterschiedlich komplex. Gromley unterscheidet zwischen technisch komplexen und technisch nicht komplexen Themen (1986, 599). Technische Komplexität bedeutet, dass spezialisiertes technisches Wissen notwendig ist, um den Sachverhalt zu verstehen und angemessene Lösungen zu formulieren. Beispielsweise ist die Regulierung von Substanzen wie PCB (Lagerung, Handhabung, Entsorgung) komplexer als die Regulierung von menschlichem Verhalten (Ladenöffnungszeiten, Ausschank von Alkohol an Minderjährige etc.). Die Regulierung einer neuen Technologie (Gentechnologie) ist komplexer als die Regulierung herkömmlicher Technologien (Fahrzeugbau) (Gromley 1986, 602).

Beeinflussen die öffentliche Meinung und die technische Komplexität eines Themas das Lobbyingverhalten von Industriegruppen? Gemäss Gromley sind Industrieverbände „active, whether issues are salient or not, whether issues are complex or not“ (Gromley 1986, 604). Keim und Zeithaml (1986) argumentieren, dass die Intensität der öffentlichen Aufmerksamkeit grundsätzlich den Umfang an Lobbyingaktivitäten nicht beeinflusst. Eine Ausnahme ist jedoch, wenn die öffentliche Meinung gleich den Interessen einer Industriegruppe ist. In diesem Fall verzichtet die Gruppe möglicherweise auf die kostenintensive Mobilisierung der eigenen Anhänger wie Angestellte oder Aktionäre (Keim und Zeithaml 1986, 838-839). Dass die öffentliche Meinung das Lobbyingverhalten von IG beeinflusst, wird auch von Delaney, Fiorito et al. gesehen, doch die Art der Wirkung wird nicht diskutiert (1988, 624).

Dass die technische Komplexität von Themen den Einfluss von Industriegruppen erhöht, ist unumstritten (Dietz, Stern et al. 1989, 65-66). Der Grund für den erhöhten Einfluss von Industriegruppen ist, dass diese vielfach über das für das Thema relevante Knowhow verfügen und somit als Experten auftreten können. Dies verleiht den Argumenten von Industrievertretern eine hohe Legitimation und somit auch Autorität (Halliday 1985, 434). Bis anhin wurde jedoch noch nicht untersucht, ob die technische Komplexität das Lobbyingverhalten beeinflusst.

In dieser Studie wird nun gezeigt, dass sowohl die öffentliche Wahrnehmung (Meinung und Aufmerksamkeit) als auch die technische Komplexität von Themen das Lobbyingverhalten von Industriegruppen beeinflussen. Hierzu wird argumentiert, dass die Regulierung von gefährlichem Abfall zwar grundsätzlich komplex ist (Gromley 1986, 600), aber die einzelnen Verhandlungsaspekte unterschiedliche Komplexitäten aufweisen. An internationalen Verhandlungen werden zu unterschiedlichen Zeitpunkten verschiedene Themen oder Dimensionen diskutiert. In Anlehnung an Baumgartner und Jones (2002) wird gezeigt, dass im Rahmen der Basler Konvention unterschiedliche Dimensionen des Themas *Handel mit gefährlichen Abfällen* zu verschiedenen Zeitpunkten von der Öffentlichkeit mit unterschiedlicher Intensität wahrgenommen wurde. Das Argument ist, dass Industrieverbände primär dann lobbyieren, wenn die öffentliche Aufmerksamkeit gering ist und die diskutierten Themen eine hohe techni-

sche Komplexität aufweisen. Im Folgenden wird detailliert erläutert, welchen Einfluss die öffentliche Aufmerksamkeit beziehungsweise die öffentliche Meinung und die technische Komplexität auf das Lobbyingverhalten von Industriegruppen hat.

2.4.1 Wirkung der Komplexität und der öffentlichen Wahrnehmung auf die Interessen

Die Art und Intensität der Interessen von Unternehmen eines Verbandes bezüglich eines Themas dürfte unabhängig von der technischen Komplexität des Themas sein. Die öffentliche Meinung kann jedoch die Interessen von Verbandsmitgliedern indirekt beeinflussen, insbesondere, wenn ein Thema oder eine Dimension in der Öffentlichkeit stark wahrgenommen wird. Dies ist dann der Fall, wenn Geschäftspraktiken von Firmen öffentlich angeprangert werden. Das Resultat kann ein Imageschaden sein und als Folge davon ein geringerer Umsatz (Scherler 1996). Ein Unternehmen wird die kritisierte Geschäftspraktik dann ändern, wenn die Kosten aus einem Imageschaden grösser sind als die Kosten einer Änderung der Geschäftspraktik. Möglicherweise resultiert aus einer Anpassung auch ein Imagegewinn, und die geänderte Geschäftspraktik kann so eventuell als Verkaufsargument eingesetzt werden. Es ist anzunehmen, dass obige Argumentation eher für grosse Unternehmen zutrifft. Zum einen bieten grosse Unternehmen eher eine Angriffsfläche und haben eher eine Marke zu verteidigen als kleinere (Bernauer und Caduff 2004, 12). Zum anderen verfügen grosse Firmen eher über die nötigen Ressourcen, um die für die Änderung der Geschäftspraktiken oftmals nötigen Investitionen zu tätigen.

Hat ein Unternehmen schliesslich seine kritisierten Geschäftspraktiken geändert, können sich auch die Interessen bezüglich eines Themas oder Dimension geändert haben. Ein Unternehmen, das seine Geschäftspraktik bei der Entsorgung gefährlicher Abfälle in ausländischen Deponien geändert hat und solche Abfälle nur noch in eigenen speziellen Öfen im Land des Produktionsortes verbrennt, hat eventuell kein Interesse mehr, den Abfall zu exportieren. Im Gegenteil, es hat ein Interesse an Regulierungen, die den Handel mit gefährlichen Abfällen behindern oder verunmöglichen. Dies würde dem Unternehmen gegenüber anderen Unternehmen, die immer noch ihren Abfall in ausländischen Deponien entsorgen, einen Wettbewerbsvorteil bringen. Zusätzlich könnte das Unternehmen sich als verantwortungsbewusst in der Öffentlichkeit darstellen.

Es ist anzunehmen, dass nicht alle Mitglieder eines Verbandes den Willen und die Ressourcen haben, auf Grund des öffentlichen Drucks ihre Geschäftspraktiken zu ändern. Dies hat zur Folge, dass die Wahrscheinlichkeit gegensätzlicher Interessen innerhalb eines Verbandes steigt. Interessensgegensätze würden die Wahrscheinlichkeit von Lobbyingaktivitäten senken.

Hypothese 8 lautet daher:

***Hypothese 8:** Je intensiver ein Verhandlungsaspekt in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird und die öffentliche Meinung in Opposition zu den Interessen der Verbandsmitglieder steht, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass durch Änderungen der Geschäftspraktiken der einzelnen Verbandsmitglieder innerhalb eines Verbandes unterschiedliche Interessen entstehen, desto geringer ist die Effektivität, und desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.*

2.4.2 Wirkung der Komplexität und der öffentlichen Wahrnehmung auf die Effektivität

Wie erwähnt, ist die Effektivität für einen Verband gleichbedeutend mit der Wahrscheinlichkeit, dass er durch seine Aktivitäten den Regulierungsprozess zu seinen Gunsten beeinflussen kann. Bei technisch komplexen Aspekten können Industrieverbände als Experten auftreten. Ihre Stimme hat eine hohe Glaubwürdigkeit, ohne dass dies speziell untermauert werden muss. Als Folge ist die Überzeugungskraft pro Einheit Aktivität grösser, als wenn der Verband nicht als Experte auftritt. Dies erhöht die Effektivität und somit die Wahrscheinlichkeit, dass pro Einheit Lobbyingaktivität die Regulierung beeinflusst werden kann. Sind die Aspekte nicht komplex, sind Verbände nicht als Experten gefragt. Deshalb ist mehr Lobbying notwendig, um die Entscheidungsträger in gleichem Ausmass zu überzeugen, wie wenn der Aspekt komplex ist. Komplexe Aspekte bedeuten höhere Effektivität und als Resultat einen höheren erwarteten Nutzen aus einer Einheit Aktivität. Daher wird es wahrscheinlicher, dass sich ein Verband auf politischer Ebene engagiert. Dies führt zu Hypothese 9:

***Hypothese 9:** Je komplexer ein Verhandlungsaspekt ist, desto höher ist die Effektivität von Lobbyingaktivitäten eines Verbandes. Je höher die Effektivität ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass ein Verband Lobbyingaktivitäten unternimmt.*

Erregt ein Verhandlungsaspekt in der Öffentlichkeit Aufmerksamkeit, sind die Entscheidungsträger (Politiker) an einer öffentlichen Wahrnehmung ihrer Handlungen interessiert. Gleichzeitig versuchen sie, ihre Wähler nicht zu verärgern, beziehungsweise den Anliegen ihrer Wähler gerecht zu werden. Stehen die Interessen der Industrieverbände im Widerspruch zu den Vorstellungen der Öffentlichkeit, ist es für die Verbände schwieriger, Einfluss auf die Entscheidungsträger auszuüben. Es ist mehr Lobbying notwendig, als wenn die Öffentlichkeit den Verhandlungsaspekt nicht wahrnimmt. Deshalb sinkt die Effektivität einer Einheit Aktivität bei einer grossen öffentlichen Aufmerksamkeit und gegensätzlichen Interessen. Als Folge sinkt der Nettonutzen einer Einheit Aktivität und die Wahrscheinlichkeit sinkt, dass ein Verband aktiv wird.

Sind die Interessen der Industrie und der Öffentlichkeit gleichgerichtet, dann verhält es sich aus theoretischer Sicht umgekehrt. Die Öffentlichkeit kann als Verbündeter betrachtet werden, was die Effektivität der Lobbyingaktivitäten erhöht. Es sind weniger Aktivitäten notwendig, um die Entscheidungsträger zu überzeugen. Eine Erhöhung der Effektivität erhöht den Nettonutzen und somit auch die Wahrschein-

lichkeit, dass ein Verband aktiv wird. Doch gemäss der Argumentation von Keim und Zeithaml (1986, 838-839) ist dies wahrscheinlich nicht der Fall, weil Lobbyingaktivitäten nicht mehr benötigt werden, um die eigenen Interessen durchzusetzen. Entsprechend würde sich ein Verband als Trittbrettfahrer verhalten.

Obige Ausführungen deuten darauf hin, dass die Öffentliche Meinung in jedem Fall Lobbyingaktivitäten von Verbänden reduziert. Steht die öffentliche Meinung in Opposition zu den Interessen eines Verbandes, dann sinkt die Effektivität. Hat ein Verband jedoch die gleichen Interessen wie die Öffentlichkeit, dann verhält er sich als Trittbrettfahrer.

Bei der Frage, wie wirksam die Lobbyingaktivitäten eines Verbandes sind, spielt nicht nur eine Rolle, ob die Verbandsinteressen in Opposition zur öffentlichen Meinung stehen oder nicht. Auch das Image eines Industrieverbandes tangiert die Wirkung von Lobbyingaktivitäten. Besitzt ein Verband eine gute Reputation, haben seine Vorstösse Gewicht und entsprechend ist der Einfluss pro Einheit Lobbyingaktivität grösser, als wenn der Ruf eines Verbandes weniger glaubwürdig ist. Hypothese 10 ist somit:

***Hypothese 10:** Je besser die Reputation eines Verbandes ist, desto grösser ist die Effektivität, und desto wahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.*

2.4.3 Wirkung der Komplexität und öffentlichen Wahrnehmung auf die Kosten

Die Komplexität dürfte die Kosten nicht tangieren. Dies im Gegensatz zur öffentlichen Wahrnehmung. In der Öffentlichkeit hervortretende Aspekte können indirekte Kosten beziehungsweise Imagekosten verursachen. Indirekte Kosten sind die Folgekosten einer politischen Aktivität⁵⁷ (Bernhagen und Bräuninger 2003). Aktivitäten können unter Umständen der Glaubwürdigkeit und dem Image eines Verbandes beziehungsweise der IG schaden. Wie zum Beispiel Bernhagen und Bräuninger (2003) gezeigt haben, muss ein Verband darauf achten, dass er ‚wahre‘ Signale sendet. Ein wahres Signal liegt dann vor, wenn eine Regulierung für einen Verband hohe Kosten verursacht, und der Verband dies durch eine hohe Aktivität den politisch Verantwortlichen zu verstehen gibt. Verursacht eine Regulierung nur geringe Kosten und der Verband opponiert intensiv gegen die Regulierung, wäre dies ein unwahres Signal.

Permanent hohe Aktivität über die Zeit wirkt unglaubwürdig. Insbesondere, wenn das Signal eines Verbandes als unwahr entlarvt wird. In der Folge verliert der Verband seine Glaubwürdigkeit als verlässlicher und ehrlicher Verhandlungspartner und Experte. Zusätzlich erhält er ein negatives Image. Eine Reduktion der Glaubwürdigkeit reduziert den Einfluss auf zukünftige Regulierungen und eine hohe Glaubwürdigkeit erhöht den Einfluss.⁵⁸ Dies kann zukünftige Gewinne der Mitgliedsfirmen reduzieren. Entsprechend wird ein Verband möglichst Situationen vermeiden, wo seine Aktivitäten als übertrieben entlarvt werden können (Bernhagen und Bräuninger 2003, 8-9).

⁵⁷ Die Folgekosten können auch negativ sein. Dies würde bedeuten, dass eine Aktivität zusätzlich zur Erhöhung der Durchsetzungswahrscheinlichkeit der Verbandsaktivität einen Nutzen hat.

⁵⁸ Coate und Morris (1995) zeigten den Zusammenhang zwischen Glaubwürdigkeit und Durchsetzungsfähigkeit beziehungsweise Einfluss in einem formalen Modell für einen Regulator, der wiedergewählt werden will. Die Resultate können jedoch auch auf andere politische Akteure angewendet werden.

Ähnliches ist auch denkbar, wenn die Interessen eines Verbandes in Opposition zu den Interessen der Öffentlichkeit stehen. Mit Lobbyingaktivitäten exponiert sich ein Verband und sein Verhalten, oder seine Interessen stoßen auf Unverständnis oder sogar offene Abneigung. Die Folge ist möglicherweise ein negatives Image. Ein negatives Image kann direkte ökonomische Einbussen verursachen, beispielsweise durch Konsumverweigerung (Scherler 1996). Ein negatives Image reduziert jedoch auch die Glaubwürdigkeit als ehrlicher Verhandlungspartner in zukünftigen Verhandlungen oder Regulierungsprozessen. Dies bedeutet einen Verlust an Überzeugungskraft.⁵⁹ Der Verlust an Glaubwürdigkeit verringert die Effektivität von zukünftigen Lobbyingaktivitäten. Unter der Annahme, dass ein Verband die Zukunft bei seinen Handlungen berücksichtigt, steigen die Kosten von Aktivitäten in Bezug auf öffentlichkeitsrelevante Verhandlungsaspekte, bei denen die Interessen des Verbandes in Opposition zu jenen der Allgemeinheit stehen. Es wird daher weniger wahrscheinlich, dass ein Verband aktiv wird.

Umgekehrt ist der Sachverhalt, wenn ein Verband die gleichen Interessen hat wie das Empfinden der Öffentlichkeit. Lobbyingaktivitäten erhöhen das Image, und positive ökonomische Effekte sind möglicherweise die Folge. Die Überzeugungskraft für spätere Verhandlungen steigt und damit die zukünftige Effektivität. Lobbyingaktivitäten in Bezug auf einen in der Öffentlichkeit stark hervortretenden Aspekt und gleiche Interessen senken die Kosten. Damit wird es wahrscheinlicher, dass ein Verband Aktivitäten unternimmt.⁶⁰ Daraus ergibt sich Hypothese 11:

***Hypothese 11:** Je intensiver ein regulatorischer Aspekt in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird, und die Interessen eines Verbandes in Opposition zur Meinung der Allgemeinheit stehen, desto höher sind die Imagekosten von Lobbyingaktivitäten für einen Verband. Je höher diese Kosten sind, desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.*

Bei komplexen Aspekten erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass ein Verband aktiv wird, weil die Effektivität steigt. Die Aktivität ist höher als bei weniger komplexen Aspekten. In der Öffentlichkeit hervorragende Aspekte, die zu den Interessen der Öffentlichkeit opponieren, reduzieren die Effektivität und können bei Änderung der Geschäftspraktiken der Verbandsmitglieder Interessengegensätze innerhalb eines Verbandes erhöhen. Auch können Imagekosten entstehen. Als Resultat sind Aktivitäten eines Verbandes weniger wahrscheinlich. Sind die Verbandsinteressen mit denjenigen der Öffentlichkeit identisch und die allgemeine Wahrnehmung ist hoch, steigt zwar die Effektivität, und ein Imagegewinn ist möglich, doch auf Grund eines

⁵⁹ Unter der Annahme, dass Regulierungen dem Wohl der Öffentlichkeit dienen sollen, kann ein schlechtes Image nicht nur bedeuten, dass die Interessen des Verbandes nicht den Wünschen der Allgemeinheit entsprechen, sondern auch möglicherweise dem Wohlergehen der Bevölkerung schaden. Weil kein Politiker seine Wähler verärgern will, ist es für einen Politiker nur schwer möglich, (offen) die Interessen des Verbandes zu berücksichtigen.

⁶⁰ Wie in Kapitel 2.4.2 *Wirkung der Komplexität und der öffentlichen Wahrnehmung auf die Effektivität* gezeigt wurde, ist zu erwarten, dass sich Verbände als Trittbrettfahrer verhalten, wenn die öffentliche Meinung den Interessen eines Verbandes entspricht. Hier ist die Argumentation insofern anders, weil Lobbyingaktivitäten einen Imagegewinn bedeuten. Entsprechend erhöhen gleichgerichtete Interessen eines Verbandes mit denen der Öffentlichkeit die Wahrscheinlichkeit von Lobbyingaktivitäten.

möglichen Trittbrettfahrer-Verhaltens ist der Effekt unklar. Will ein Verband nur seine Interessen durchsetzen, wird er wahrscheinlich Trittbrettfahren.

In Abbildung 2 ist das herkömmliche Modell, unter Berücksichtigung der Faktoren Komplexität und öffentliche Wahrnehmung, dargestellt.⁶¹

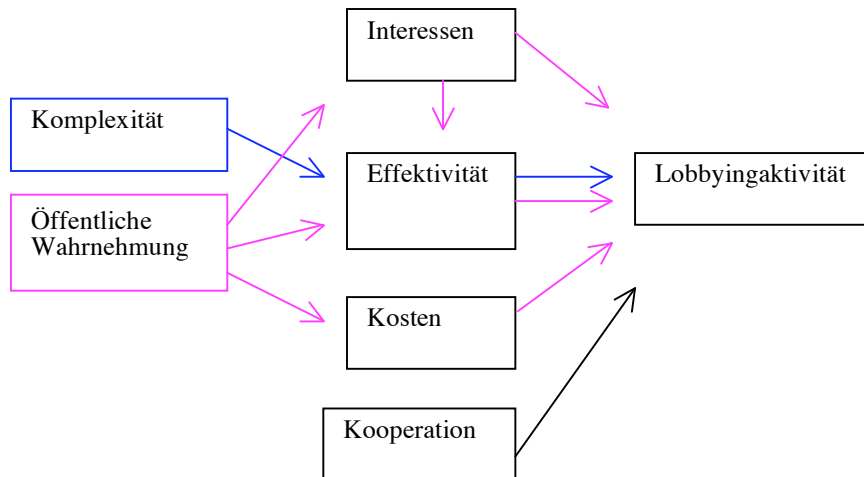


Abbildung 2: Erweitertes Modell

⁶¹ In *Abbildung 2: Erweitertes Modell* wurden die Faktoren wie Opposition, volkswirtschaftliche Bedeutung oder verbandsinterne Interessenskonflikte zugunsten der Übersichtlichkeit weggelassen.

3 Methodisches Vorgehen

Im letzten Kapitel wurde das Modell hergeleitet und die Hypothesen formuliert. Im Folgenden wird aufgezeigt, wie die Hypothesen empirisch überprüft werden. Im ersten Teil wird die Fallauswahl begründet (3.1 *Fallauswahl*), und im zweiten auf den Rahmen der Datenerhebung und die Datenauswertung eingegangen (3.2 *Datenerhebung und -auswertung*). Im dritten Teil ist die Operationalisierung dargestellt (3.3 *Operationalisierung*).

3.1 Fallauswahl

In dieser Studie wird das Lobbyingverhalten der Verbände der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie im Rahmen der Basler Konvention untersucht. Die Untersuchungseinheiten sind einzelne Verbände. Jeder Industriesektor hat eine Vielzahl von nationalen, regionalen und internationalen Verbänden. Die Bestimmung der Untersuchungseinheiten erfolgt anhand von zwei Kriterien:

- 1) Oberste Organisationsstufe
- 2) Häufigkeit der Teilnahme

Als Untersuchungseinheiten wurden nur die entsprechenden Spitzenverbände ausgewählt. Spitzenverbände delegieren bestimmte Aufgaben oft an Unterverbände oder Mitgliedsfirmen. Diese Unterverbände oder Firmen werden den jeweiligen Spitzenverbänden zugeordnet. Es wurden nur diejenigen Spitzenverbände als Untersuchungseinheiten berücksichtigt, die selber oder mindestens eines ihrer Mitglieder (Unternehmen, Unterverband) an mindestens zwei VSKs teilgenommen haben. Der Grund dafür ist, dass nicht Verbände untersucht werden, die aus Zufall einmal an den Ministerkonferenzen der Basler Konvention anwesend waren.

Die folgenden Spitzenverbände der Chemie-, NE-Metall-Industrie- und Recycling-Industrie erfüllen diese Bedingungen:⁶²

Name	Industrie
Bureau of International Recycling (BIR)	Internationaler Verband der Recycling Industrie
U.S. Chamber of Commerce / Business Recycling Coalition (BRC)	Nationaler Repräsentant der NE-Metall- und Recycling-Industrie (USA)
European Chemical Industry Council (CEFIC)	Europäischer Verband der Chemie-Industrie
European Association of Metals (Eurometaux)	Europäischer Verband der NE-Metall-Industrie
International Council on Mining and Metals (ICMM, vormalig International Council on Metals and the Environment (ICME))	Internationaler Verband der NE-Metall-Industrie
International Precious Metals Institute (IPMI)	Internationaler Verband der NE-Metall-Industrie

Tabelle 1: Untersuchungseinheiten

⁶² Gemäss vorgängigen Abklärungen hatte der International Council of Chemical Associations (ICCA) kein Mandat bezüglich der Basler Konvention. Der europäische Verband CEFIC übernahm jedoch die Rolle von ICCA und vertrat die internationale Chemie-Industrie im Rahmen der Basler Konvention. Entsprechend wurden Delegierte der US-Chemie-Industrie (American Chemical Council, ACC) sowie Delegierte des brasilianischen Verbandes (Associação Brasileira da Indústria Química, ABIQUIM) dem europäischen Verband CEFIC zugerechnet.

Optimal wäre es gewesen, das Lobbyingverhalten der Verbände von der ersten Arbeitsgruppensitzung der Basler Konvention 1987 bis zur letzten VSK in 2004 zu untersuchen. Aus folgenden Gründen wurde die Untersuchung jedoch reduziert auf den Zeitraum von der ersten Arbeitsgruppensitzung (1990) nach Annahme der Basler Konvention durch die Vertragsstaaten bis zur sechsten VSK (2002). Für den Zeitraum vor 1990 können die Daten zur Überprüfung der Hypothesen nur fragmentarisch erhoben werden. Beispielsweise ist nur zum Teil bekannt, welche Verbände an den Sitzungen teilgenommen haben. Welche Personen diese Verbände repräsentiert haben, ist unbekannt. Letzteres ist insbesondere für die Datenerhebung mittels Befragung wichtig. Für die Zeit ab 1990 existieren detaillierte Teilnehmerlisten. Die sechste VSK 2002 wurde als Abschluss des Erhebungszeitraums gewählt, weil die involvierten Akteure nicht bereit waren über die aktuell laufenden Verhandlungen Auskunft zu geben.

Neben den sechs Ministerkonferenzen [1992 (1. VSK), 1994 (2. VSK), 1995 (3. VSK), 1998 (4. VSK), 1999 (5. VSK), 2002 (6. VSK)] fanden jeweils vorgängig Sitzungen von Arbeitsgruppen statt. Seit 1990 gab es gesamthaft 43 technische und rechtliche Arbeitsgruppensitzungen. An den Ministerkonferenzen werden die Entscheidungen gefällt. Die Arbeitsgruppensitzungen dienen der Vorbereitung, Ausarbeitung und Spezifizierung der einzelnen Regulierungen der Konvention. Eine Analyse ohne die Arbeitsgruppensitzungen wäre unvollständig, insbesondere weil ein Aspekt der erklärenden Variablen die *technische Komplexität* der Verhandlungsaspekte ist. Eine detaillierte Untersuchung jeder einzelnen Arbeitsgruppensitzung würde den Rahmen dieser Arbeit jedoch sprengen. Zusätzlich würde der Relevanz der Ministerkonferenzen zu wenig Rechnung getragen. Deshalb werden die Ministerkonferenzen und die der Ministerkonferenz vorgelagerten Arbeitsgruppensitzungen aggregiert analysiert. Dieses Vorgehen erlaubt die Berücksichtigung der Arbeitsgruppensitzungen.

Für jeden Verband wurden die einzelnen Hypothesen von der ersten Arbeitsgruppensitzung 1990 bis zur sechsten VSK überprüft und das unterschiedliche Lobbyingverhalten analysiert. Tabelle 2 gibt eine Übersicht über den Untersuchungsrahmen der Studie:

			Verbände						
Zeit	U-Periode	VSK / AGS	BIR	BRC	CEFIC	Eurometaux	ICMM/ICME	IPMI	
90 - 92	COP 1	3 AGS							
92		1. VSK	Analyse der Variation der Lobbyingaktivität der Verbände untereinander						
92 - 94	COP 2	4 AGS							
94		2. VSK							
94 - 95	COP 3	6 AGS	Erklärung der Variation der Lobbyingaktivität der Verbände untereinander					Analyse der Variation der Lobbyingaktivität der Verbände über die Zeit	
95		3. VSK				Erklärung der Variation der Lobbyingaktivität der Verbände über die Zeit			
95 - 98	COP 4	9 AGS							
98		4. VSK							
98 - 99	COP 5	8 AGS							
99		5. VSK							
99 - 02	COP 6	13 AGS							
02		6. VSK							

Tabelle 2: Untersuchungszeitraum

Legende:

- AGS: Arbeitsgruppensitzungen
- COP: Bezeichnung für U-Periode
- U-Periode: Untersuchungsperiode
- VSK: Vertragsstaatenkonferenz

Wie oben erwähnt, wurden die VSKs und die AGS aggregiert analysiert. Hierzu wurden sechs U-Perioden gebildet (COP 1 – COP 2). Eine U-Periode umfasst eine VSK und die vorgängigen AGS. Die Bezeichnung einer U-Periode mit ‚COP‘, die englische Bezeichnung für VSK, wurde bewusst gewählt. Dadurch soll verdeutlicht werden, dass jede COP mit der entsprechenden VSK endet.⁶³

⁶³ Beispielsweise endet COP 1 mit der 1. VSK.

3.2 Datenerhebung und -auswertung

In diesem Teil werden die verwendeten Methoden der Datenerhebung und der Datenauswertung dargestellt. Für die Datenerhebung wurden folgende Erhebungsinstrumente verwendet:

- Persönliche Befragung
- Telefonische Befragung
- Schriftliche Befragung
- Inhaltsanalyse

Auf die einzelnen Instrumente wird in der Operationalisierung im Detail eingegangen. Deshalb wird hier nur aufgezeigt, wie die Befragung durchgeführt worden ist, und welche Quellen bei der Inhaltsanalyse verwendet wurden.

Persönliche und telefonische Befragungen: Mit diesen Erhebungsinstrumenten wurde die Ermittlung der Interessen der Verbände und der Umweltorganisationen durchgeführt. Vor der Terminvereinbarung wurde jedem Befragten die geschätzte Dauer des Interviews angegeben (Industrie: zirka 1,5 Stunden; Umweltorganisationen: zirka 45 Minuten). Für die Befragung der Industrievertreter und der Umweltorganisationen wurde folgendermassen vorgegangen: Jedem Befragten wurde der Zweck der Befragung mitgeteilt und die Einhaltung der Chatham House Rule⁶⁴ zugesichert. Dem Befragten wurde der folgende Ablauf der Befragung vorgeschlagen: Zuerst allgemeine Fragen bezüglich seines Engagements in der Basler Konvention und zur Organisation, die er vertritt. Dann die Beantwortung des Fragebogens und Fragen zur Positionsfindung innerhalb seiner Organisation, der Umsetzung der Lobbyingaktivitäten und zu Interessenkonflikten innerhalb seines Verbandes oder zwischen den verschiedenen Verbänden der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie. Die Vertreter von Umweltorganisationen wurden entsprechend bezüglich Interessenkonflikten innerhalb ihrer Organisation und zwischen den verschiedenen Umweltorganisationen befragt. Auf Wunsch wird der Ablauf des Interviews geändert. Gab der Befragte sein Einverständnis, wurde das Interview auf Tonband aufgezeichnet.

Schriftliche Befragung: Dieses Instrument wurde für die Ermittlung der technischen Komplexität verwendet. Hierzu wurden technische oder juristische Experten von Länderdelegationen befragt. Jedem Befragten wurde der Zweck der Studie mitgeteilt und die Einhaltung der Chatham House Rule zugesichert. Die geschätzte Dauer für das Ausfüllen des Fragebogens wurde als 15 Minuten angegeben. Die Befragten wurden, falls möglich, direkt an den Sitzungen zur Basler Konvention kontaktiert, oder es wurde ihnen nach einer vorgängigen telefonischen Kontaktaufnahme der Fragebogen per E-Mail zugeschickt.

Inhaltsanalyse: Mit Hilfe der Inhaltsanalyse wurde primär die Ausprägung der Variablen Lobbyingaktivität und öffentliche Meinung ermittelt. Als Datenquelle für die Lobbyingaktivität dienten die Teilnehmerlisten der Basler Konvention. Falls Verbandsdokumente dem Autor zugänglich waren, wurden diese für Ermittlung der

⁶⁴ Die Chatham House Rule ist folgendermassen definiert: „When a meeting, or part thereof, is held under the Chatham House Rule, Participants are free to use the information received, but neither the identity nor the affiliation of the speaker(s), nor that of any other participant, may be revealed.“ Für weitere Ausführungen vgl. Internet WWW Seite: <http://www.riia.org/index.php?id=14> (16. November 2004),

Verbandsinteressen verwendet. Die Erhebung der öffentlichen Meinung erfolgte mittels Mediamonitoring.

Die Datenauswertung erfolgte qualitativ und mit Hilfe der deskriptiven Statistik. Dabei werden einzelne Hypothesen diskutiert. Ergänzt wird die Analyse durch die erhaltenen Daten aus den offenen Fragen, vorhandenen Verbandsdokumenten und der Primär- sowie Sekundärliteratur zur Basler Konvention.

3.3 Operationalisierung

In diesem Kapitel wird aufgezeigt, wie die im Modell spezifizierten Variablen gemessen wurden. Es sind dies:

- Stärke der Lobbyingaktivität eines Verbandes
- Intensität der Interessen eines Verbandes
- Existenz eines Koordinationsgremiums
- Grad der technischen Komplexität von Verhandlungsaspekten
- Art der Ausprägung der öffentlichen Meinung bezüglich der Basler Konvention und der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie
- Art der Interessen der Umweltorganisationen
- Stärke der Lobbyingaktivität der Umweltorganisationen
- Höhe der direkten Lobbyingkosten
- Grad der ökonomischen Bedeutung eines Verbandes

Die Variablen *Effektivität* und *Indirekte Kosten* wurden nicht operationalisiert, weil die Messung indirekt über andere unabhängige Variablen erfolgte.

Gemäss Hypothese 8 und Hypothese 11 beeinflusst die öffentliche Meinung die Wahrscheinlichkeit von Lobbyingaktivitäten. Gemäss Hypothese 8 geschieht dies über eine Änderung der Geschäftspraktiken und als Folge von Interessengegensätzen innerhalb eines Verbandes und somit einer reduzierten Effektivität. Bei Hypothese 11 erfolgt die Wirkung über die Imagekosten. Wie unten ausgeführt wird, kann die Wirkungskette über die Interessengegensätze mit Hilfe der unabhängigen Variablen *Intensität der Interessen eines Verbandes* eruiert werden.⁶⁵ Dies ist für die Wirkungskette gemäss Hypothese 11 nicht möglich. Deshalb wurde zusätzlich zu den oben aufgeführten Variablen noch die *Wirkungsrichtung der öffentlichen Meinung*⁶⁶ gemessen. Diese soll aufzeigen, ob Hypothese 11 zutrifft.

3.3.1 Abhängige Variable Stärke der Lobbyingaktivität eines Verbandes

Definition: Die Stärke der Lobbyingaktivität ist die Anzahl Versuche, die Regulierungen der Basler Konvention durch Kommunikation mit staatlichen Delegierten oder Mitarbeitern des Sekretariats der Basler Konvention während den Verhandlungen zu beeinflussen.

Indikator: Anzahl Teilnehmer eines Verbandes an den Verhandlungen.

Methode: Inhaltsanalyse der Teilnehmerlisten der Verhandlungen der Basler Konvention.

⁶⁵ Vgl. Ausführungen in Kapitel 3.3.2.

⁶⁶ Vgl. Ausführungen in Kapitel 3.3.9.

Messanweisung: Zählung der Anzahl Teilnehmer je Verband pro Verhandlungskonferenz anhand der Teilnehmerlisten.

Validität und Reliabilität der Messung: Es ist anzunehmen, dass die tatsächliche Lobbyingaktivität und die Anzahl Teilnehmer korrelieren. Je grösser die Differenz zwischen dem erwarteten Nutzen (Interessen x Effektivität) und den Kosten (direkte und indirekte Kosten) ist, desto mehr Versuche wird ein Verband unternehmen, um die Regulierungen der Basler Konvention zu beeinflussen. Je mehr Versuche ein Verband zu unternehmen gedenkt, desto mehr Ressourcen ist er bereit in Lobbyingaktivitäten zu investieren. Je grösser die Anzahl Teilnehmer ist, desto grösser ist der tatsächliche Ressourceneinsatz beziehungsweise desto grösser ist die Anzahl Versuche, die Regulierungen zu beeinflussen. Die Validität des Indikators kann daher als gegeben betrachtet werden.

Gemäss Auskunft des Sekretariats der Basler Konvention können für die Verhandlungssitzungen der Basler Konvention zwei Arten von Teilnehmerlisten vorliegen: Eine provisorische und/oder eine definitive Liste. Die provisorische Liste enthält alle Personen, die sich beim Sekretariat vorgängig angemeldet haben. In dieser Liste sind Personen nicht aufgeführt, die sich während der Konferenz direkt beim UNO-Sicherheitsdienst registrierten, und Angestellte von UN-Botschaften beziehungsweise Mitarbeiter der UNO, die teilnahmen, sich aber nicht vorgängig beim Sekretariat angemeldet hatten. Um die definitive Liste zu erstellen, kontaktiert das Sekretariat der Basler Konvention die einzelnen Teilnehmer während den Verhandlungen. Anschliessend vergleicht es die Namen der Teilnehmer mit den Namen auf der provisorischen Liste. Die provisorische Teilnehmerliste wird dann mit den zusätzlich erhobenen Personen ergänzt. Angemeldete Personen, die durch das Sekretariat während den Verhandlungen nicht kontaktiert werden konnten, erscheinen auch auf der definitiven Teilnehmerliste.

Die Validität der Messung ist daher möglicherweise nicht vollständig gegeben. Dies, weil angemeldete Personen, die nicht an der Konferenz teilgenommen haben, mit Sicherheit auf beiden Teilnehmerlisten aufgeführt sind. Es ist jedoch anzunehmen, dass in der überwiegenden Anzahl der Fälle Verbandsvertreter bei einer Anmeldung auch wirklich teilnehmen. Bestätigt wird diese Vermutung durch die Beobachtung des Autors an der siebten VSK im Oktober 2004. Alle in der provisorischen Teilnehmerliste aufgeführten Verbandsvertreter waren auch tatsächlich anwesend. Auch die Reliabilität der Messung wird beeinträchtigt, weil das Sekretariat möglicherweise nicht alle anwesenden Teilnehmer, beispielsweise aus Zeitgründen, kontaktieren kann. Es ist jedoch unwahrscheinlich, dass anwesende Personen durch das Sekretariat nicht erfasst werden, wenn man bedenkt, dass das Sekretariat hierfür vier bis fünf Tage Zeit hat.

Ein weiteres Problem ist, dass dem Autor für die meisten Verhandlungssitzungen entweder nur die provisorische oder nur die definitiven Teilnehmerlisten vorliegen.⁶⁷ Der Unterschied zwischen den beiden Listen dürfte jedoch gering sein, weil anzunehmen ist, dass insbesondere Unternehmensverbände ihre Lobbyingaktivitäten im Rahmen einer internationalen Konvention planen und nicht ad hoc entscheiden. Verbände werden daher ihre Vertreter auch anmelden, falls eine Teilnahme geplant ist. Diese Vermutung wird durch einen Vergleich der provisorischen und definitiven Teilnehmerliste für die siebten VSK 2004 und die erste Sitzung der Open Ended

⁶⁷ Ausnahmen bilden die siebte VSK im Oktober 2004 und die Sitzung der Open-Ended Working Group im Mai 2003. Dort liegen beide Listen vor. Beide Sitzungen befinden sich jedoch ausserhalb des Untersuchungszeitraums.

Working Group im Mai 2003 bestätigt. Alle Teilnehmer der betrachteten Verbände sind sowohl in der provisorischen als auch in der definitiven Liste aufgeführt. Daher wird in dieser Studie nicht zwischen der provisorischen und der definitiven Teilnehmerliste unterschieden.

Wie oben gezeigt, liegt bei der Messung der Lobbyingaktivität ein geringes Validitäts- und Reliabilitätsproblem vor. Im Vergleich zu anderen Methoden, zum Beispiel Befragung von staatlichen Delegierten oder von Repräsentanten der Industrieverbände, weisen die Teilnehmerlisten die höchste Validität und Reliabilität auf. Beispielsweise hätte bei einer Befragung ein Validitätsproblem auftreten können, weil Vertreter der Industrieverbände in ihren Schilderungen der eigenen Lobbyingaktivitäten möglicherweise bewusst übertrieben hätten, um ihr Engagement zu rechtfertigen. Aus Sicht der Reliabilität der Messung wäre bei der Befragung vor allem das Erinnerungsvermögen der einzelnen Personen ein Problem gewesen, weil die Ereignisse zum Teil bis zu 15 Jahre zurückliegen.

3.3.2 Unabhängige Variable Intensität der Interessen eines Verbandes

Definition: Die Intensität der Interessen ist die Art und der Umfang, in dem die Basler Konvention das ökonomische Wohlergehen der Mitglieder eines Verbandes tangiert.

Zur Bestimmung der Art und des Umfangs der Interessen werden drei unterschiedliche Dimensionen berücksichtigt, die mit je einem Indikator erhoben wurden:

- 1) der Umfang der Betroffenheit eines Verbandes durch die Regulierungen der Basler Konvention
- 2) die Wichtigkeit der einzelnen Verhandlungsaspekte der Basler Konvention für einen Verband
- 3) die Lobbyingziele eines Verbandes im Rahmen der Basler Konvention

Umfang der Betroffenheit

Indikator für die Betroffenheit eines Verbandes (1.): Beurteilung des Umfangs der Betroffenheit durch Experten der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie, die mindestens einmal an den Verhandlungen teilgenommen haben.⁶⁸

Methode: Persönliche oder telefonische Expertenbefragung mit standardisiertem Fragebogen und offenen Fragen zu den Gründen für die gegebenen Antworten.

Messanweisung: Vgl. Fragebogen 1 im *Anhang 1: Fragen Intensität und Art der Betroffenheit*.

Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte

Indikator für Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (2.): Beurteilung der Wichtigkeit durch Experten der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie, die mindestens einmal an den Verhandlungen teilgenommen haben.⁶⁹

⁶⁸ Mit diesem Indikator, dem Umfang der Betroffenheit, wird Hypothese 1 überprüft (vgl. Anhang 17).

⁶⁹ Der Indikator *Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte* dient zusammen mit dem Grad der technischen Komplexität von Verhandlungsaspekten der Überprüfung von Hypothese 9 und Hypothese 12 (vgl. Anhang 17).

Methode: Persönliche Expertenbefragung mit standardisiertem Fragebogen und offenen Fragen zu den Gründen für die gegebenen Antworten.

Messanweisung: Vgl. Fragebogen 2 im *Anhang 2: Fragen Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte*.

Lobbyingziele

Indikator für Lobbyingziele eines Verbandes (3.): Beurteilung der Lobbyingziele durch Experten der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie, die mindestens einmal an den Verhandlungen teilgenommen haben.⁷⁰

Methode: Persönliche Expertenbefragung mit standardisiertem Fragebogen und offenen Fragen zu den Gründen für die gegebenen Antworten.

Messanweisung: Vgl. Fragebogen 3 im *Anhang 3: Fragen Lobbyingziele*.

Offene/geschlossene Fragen: Zusätzlich zu den offenen Fragen nach den Gründen wurden noch folgende offene und geschlossene Fragen gestellt:

1. Welches war der Zeitraum ihres Engagements, und für welche Organisation waren Sie im Rahmen der Basler Konvention tätig?
2. Wie kam die Lobbyingposition zustande? Gab es Interessenkonflikte bezüglich der Lobbyingposition innerhalb ihres Verbandes? Wenn ja, warum, wie wurden die Konflikte gelöst, welche Position hat sich durchgesetzt und warum?
3. Koordinierte ihr Verband die Lobbyingaktivitäten mit anderen Verbänden?
4. Falls eine Koordination der Lobbyingaktivitäten stattfand, wie erfolgte die Koordination, existierten Interessenkonflikte zwischen der Lobbyingposition ihres Verbandes und den anderen Verbänden? Wenn ja, warum, wie wurden die Konflikte gelöst, welche Position hat sich durchgesetzt und warum?

Mit dem 1. Frageblock wurde ermittelt, für welchen Zeitraum und für welche Industrie der Befragte primär kompetent ist. Dies war insbesondere dann wichtig, wenn die Antworten verschiedener Experten der gleichen Industrie Inkonsistenzen beinhalteten. An sich hätte das Engagement auch anhand der Teilnehmerlisten ermittelt werden können. Die Teilnehmerlisten geben jedoch nur die Zeitpunkte der effektiven Teilnahme wieder und nicht den Zeitraum, in dem sich ein Befragter im Namen des Verbandes mit der Basler Konvention beschäftigt hat.

Mit den Fragen 2 wurde ermittelt, wie ein Verband seine Lobbyingposition festgelegt hat, und ob Interessenkonflikte innerhalb eines Verbandes die Lobbyingaktivitäten behindert haben. Bei internen Konflikten bezüglich der Position wären gemäss Hypothese 2⁷¹ geringere Lobbyingaktivität zu erwarten als ohne Interessenkonflikte. Die Fragenblöcke 3 und 4 sind relevant für Hypothese 6 und Hypothese 7.⁷²

Neben den oben aufgeführten offenen und geschlossenen Fragen wurde der Befragte gebeten, die jeweiligen Antworten im Fragebogen zu begründen. Die Befragung nach

⁷⁰ Der Indikator *Lobbyingziele* wird zur Überprüfung von Hypothese 4, Hypothese 8, und Hypothese 11 (vgl. Anhang 17).

⁷¹ Für Hypothese 2, vgl. Anhang 17.

⁷² Für Hypothese 6 und 7, vgl. Anhang 17.

den Gründen ermöglichte erstens das Feststellen, ob die öffentliche Meinung eine Änderung der Geschäftspraktiken und damit eine Erhöhung der Interessensgegensätze, wie in Hypothese 8 vermutet, zur Folge hatte.⁷³ Zweitens konnten gemeinsame und unterschiedliche Interessen der Verbände umfassender eruiert werden. Weil gemäss Hypothese 7 gemeinsame Interessen die Effektivität von Lobbyingaktivitäten erhöhen, war ein möglichst detaillierter Interessensvergleich der Verbände für die Erklärung der unabhängigen Variablen von zentraler Bedeutung. Drittens konnten qualitative Interessensunterschiede zwischen den Verbänden und den Umweltorganisationen ermittelt werden. Dies war wiederum für die Effektivität der Lobbyingaktivitäten eines Verbandes wichtig. Viertens konnten widersprüchliche Antworten des Experten während des Interviews aufgedeckt werden, was für die Validität der Messung zentral war. Fünftens waren die Begründungen von Bedeutung, um den Hintergrund für mögliche Lobbyingaktivitäten zu eruieren. Schliesslich wurde durch die Frage nach den Gründen die Wahrscheinlichkeit gesenkt, dass die Befragten unüberlegt die Fragen beantworteten. Ein unüberlegtes Antworten hätte sich negativ auf die Reliabilität der Messung ausgewirkt.

Validität und Reliabilität der Messung: Für die Validität der Messung bestand die Gefahr, dass die Experten ‚sozial erwünscht‘ antworten würden. Die Interviewpartner wollten möglicherweise nicht als Vertreter eines Verbandes dastehen, der der Umwelt durch den Handel mit gefährlichen Abfällen Schaden zufügte. Indem die Interviews persönlich durchgeführt und die Gründe für die gegebenen Antworten ermittelt wurden, war eine unmittelbare Reaktion auf Widersprüche möglich. ‚Sozial erwünschtes‘ Antworten war zwar nicht auszuschliessen, doch stieg die Wahrscheinlichkeit, dass ein solches aufgedeckt werden konnte. Ein anderes Problem für die Validität war, dass die Experten die Interessen ihres Verbandes nicht offen legen wollten. Durch eine Zusicherung der Einhaltung der Chatham House Rule wurde diesem Problem begegnet.

Verschiedene Probleme ergaben sich auch für die Reliabilität. Erstens wurde nach den Interessen der Vergangenheit gefragt und nicht nach den aktuellen Interessen. Nicht jeder Experte konnte sich unter Umständen gleich gut an den damaligen Sachverhalt erinnern. Um diesem Punkt Rechnung zu tragen, wurde dem Fragebogen eine Übersicht über die wichtigsten Diskussionspunkte in der Entwicklung der Basler Konvention beigelegt. Zweitens: Verschiedene Experten verfügten möglicherweise über einen unterschiedlichen Umfang an Kenntnissen über die Interessen ihres Verbandes bezüglich der Basler Konvention. Dies hätte die Zuverlässigkeit der Messung beeinträchtigen können. Indem nur Personen befragt wurden, die mindestens einmal an der Konferenz der Basler Konvention teilgenommen hatten, wurde obiges Argument abgeschwächt. Das dritte Problem war die mögliche Gleichgültigkeit des Befragten. Jeder mögliche Interviewpartner wurde vorgängig über die geschätzte Dauer des Interviews von 1, 5 Stunden informiert. Erklärte sich ein Verbandsvertreter zu einem Interview bereit, konnte daher von einem Grundinteresse ausgegangen werden. Dem Problem der Gleichgültigkeit des Interviewten wurde zudem durch Fragen nach den Gründen für die gegebenen Antworten begegnet. Dies ermöglichte das Nachfragen und half, eine gleichgültige Einstellung des Befragten aufzudecken. Als weitere Massnahme zur Verbesserung der Reliabilität wurden, wenn möglich, mehrere Personen pro Verband befragt. Falls nur ein Repräsentant für eine Befragung zur Verfügung stand, wurde von den Vertretern der anderen Verbände versucht, Aussagen

⁷³ Für Hypothese 8, vgl. Anhang 17.

über die Interessen des entsprechenden Verbandes zu erhalten. Zusätzlich wurden die Aussagen des einzelnen Verbandsvertreters mit den Angaben in den Verbandsdokumenten und der Primär- sowie Sekundärliteratur verglichen.

Schliesslich wurde eine Triangelarisierung der Antworten vorgenommen. In Anlehnung an Nutt (1998, 1150) wurde folgendermassen vorgegangen: Erstens: Falls in der Primär- und Sekundärliteratur Aussagen bezüglich den Interessen der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie vorhanden sind, wurden die Antworten der Befragten mit den Angaben in den Verbandsdokumenten und der Primär- sowie Sekundärliteratur verglichen. Zweitens: Die Antworten von Personen des gleichen Verbandes wurden bezüglich ihrer Deckungsgleichheit überprüft. Falls Inkonsistenzen oder Lücken auftraten, wurde, um diese auszuräumen, drittens mit einzelnen Experten Rücksprache genommen, beziehungsweise die Befragten mit den Antworten der anderen Personen konfrontiert. Konnten die Inkonsistenzen nicht ausgeräumt werden, wurde der ‚kompetenteste‘ Experte folgendermassen ermittelt: Für Inkonsistenzen beim Indikator für die Betroffenheit eines Verbandes (1. Indikator) wurde derjenige Befragte als der relevante Experte betrachtet, der über den längsten Zeitraum in die Basler Konvention involviert war.⁷⁴ Für Widersprüche bei den Indikatoren für die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (2. Indikator) und für die Lobbyingziele eines Verbandes (3. Indikator) wurden in erster Linie die Antworten desjenigen Experten als relevant betrachtet, der zum strittigen Zeitpunkt engagiert war. In zweiter Linie war wieder die Länge des Zeitraums relevant.

Obiges Vorgehen erhöhte zum einen die Validität der Messung, indem ‚sozial erwünschtes‘ Antworten und Intransparenz aufgedeckt werden konnten. Zum anderen wurde auch die Reliabilität erhöht, weil durch das Konsultieren der Primär- und Sekundärliteratur sowie Rückfragen mit Experten Inkonsistenzen bereinigt werden konnten. Ein weiterer Vorteil einer Triangelarisierung war die Erfassung der Reliabilität. Dies war jedoch nur dort möglich, wo mehrere Vertreter eines Verbandes befragt werden konnten.⁷⁵

Eine Schwäche der Messung ist, dass die Intensität der Interessen für die technischen und rechtlichen Sitzungen zwischen den Ministerkonferenzen nicht direkt ermittelt wird. Eine direkte Erhebung hätte jedoch die Reliabilität der Messung (Erinnerungsvermögen der Experten) verschlechtert. Zusätzlich wäre der Zeitaufwand gestiegen, um die gestellten Fragen zu beantworten. Dadurch hätte sich die Gefahr erhöht, dass Experten keine Zustimmung zu einem Interview gegeben hätten. Die Intensität der Interessen eines Verbandes für die AGS konnte jedoch indirekt gemessen werden. Die Aufgabe der Arbeitsgruppen ist es, Entscheidungen für die folgende VSK vorzubereiten. Deshalb kann von der Interessenintensität der VKS auf die vorgängigen AGS geschlossen werden.⁷⁶

Wie gezeigt, sind verschiedene Probleme mit der Messung der Variablen ‚Intensität der Interessen‘ vorhanden. Es existierte in diesem Fall jedoch keine andere Möglichkeit als die Befragung. Eine Beobachtung war nicht möglich, weil die Ereignisse in

⁷⁴ Diese Daten wurden mit der 1. Frage zum Zeitraum des Engagements eines Verbandsvertreters ermittelt. Vgl. Abschnitt ‚Offene/geschlossene Fragen‘ in Kapitel 3.3.2 *Unabhängige Variable ‚Intensität der Interessen eines Verbandes‘*.

⁷⁵ Je ähnlicher die Antworten der einzelnen Befragten des gleich Verbandes ausfallen (geringe inter-individuelle Varianz der Antworten), desto reliabler ist die Messung.

⁷⁶ Dieses Vorgehen wird auch für die Variable ‚Art der Interessen der Umweltorganisationen‘ angewandt.

der Vergangenheit liegen. Eine Inhaltsanalyse fiel weg, weil die Interessen der Industrie nur fragmentarisch in der Literatur betrachtet wurden⁷⁷. Doch es wurden verschiedene Massnahmen vorgenommen, um sowohl die Validität als auch die Reliabilität zu verbessern. Vor diesem Hintergrund war eine valide und zuverlässige Messung zu erwarten.

3.3.3 Unabhängige Variable Grad technischer Komplexität von Verhandlungsaspekten

Definition: Der Grad der technischen Komplexität ist die Menge an technischem, rechtlichem oder ökonomischem Wissen, die benötigt wird, um einen Verhandlungsaspekt umfassend diskutieren zu können.⁷⁸

Indikator: Beurteilung der technischen Komplexität der einzelnen Verhandlungsaspekte durch Experten von Staaten, internationalen Organisationen oder externe Berater des Basler Sekretariats.⁷⁹

Methode: Schriftliche Expertenbefragung mit standardisiertem Fragebogen.

Messanweisung: Vgl. Anhang 4: Fragen technische Komplexität.

Validität und Reliabilität der Messung: Im Vergleich zur Messung der Variablen ‚Intensität der Interessen‘ sind hier geringere Validitätsprobleme vorhanden. Ein ‚sozial erwünschtes‘ Antworten war unwahrscheinlich, weil die Antworten nicht auf persönliche Wertvorstellungen des Befragten schliessen lassen.

Die Reliabilität der Messung wurde erhöht, weil nur Personen zur technischen Komplexität befragt wurden, die als technische oder rechtliche Experten in Länderdelegationen an mindestens einer VSK teilgenommen hatten. Indem 17 Personen interviewt wurden, konnte die Reliabilität auch überprüft werden.

3.3.4 Unabhängige Variable Art der Ausprägung der öffentlichen Meinung

Definition: Die Art der Ausprägung der öffentlichen Meinung⁸⁰ ist die Einstellung der Öffentlichkeit zu den Zielen der Basler Konvention und dem Image der Industrie im Zusammenhang mit dem Regulierungsbereich der Basler Konvention.⁸¹

Indikator: Anzahl Presseartikel⁸² zur Basler Konvention sowie Analyse des Inhaltes der Presseartikel bezüglich der wichtigsten Verhandlungsaspekte der Basler Konvention und des Images der Industrie.

Methode: Inhaltsanalyse aller Presseartikel von englischsprachigen Publikationen in der Datenbank Lexis/Nexis, die durchgehend vom 23. März 1989 – bis zum 8. De-

⁷⁷ Zum Beispiel Brikell (2002), Clapp (2001) oder Kellow (1999).

⁷⁸ Die hier verwendete Definition basiert auf der von Gromley (1986, 598) vorgenommenen Begriffsbestimmung.

⁷⁹ Dieser Indikator, Grad der technischen Komplexität von Verhandlungsaspekten, ist für die Hypothese 9 und Hypothese 12 relevant (vgl. Anhang 17).

⁸⁰ Wie Noelle-Neumann (1996, 84-86) erwähnt, existiert keine allgemein gültige Definition des Begriffs ‚öffentliche Meinung‘.

⁸¹ Im folgenden werden die Begriffe ‚öffentliche Meinung‘, ‚öffentliche Wahrnehmung‘, ‚Einstellung der Öffentlichkeit‘, ‚öffentliche Einstellung‘ und ‚Art der öffentlichen Aufmerksamkeit‘ als Synonyme verwendet.

⁸² Die Anzahl der Presseartikel ermöglicht die Ermittlung der Intensität der Wahrnehmung der Verhandlungsaspekte und dem Image der Industrie.

zember 2002 vorhanden sind, und die Wortkombinationen ‚Basel Convention‘ oder ‚Basle Convention‘ enthalten. Gesamthaft umfasst die Analyse 517 Artikel aus 37 verschiedenen Publikationen, inklusive Nachrichtenagenturen. Die Mehrheit der Publikationen erscheinen in Nordamerika und Westeuropa. Einzelne haben ihren Erscheinungsort in Asien und der früheren Sowjetunion. Von Afrika, Australien, Neuseeland und Südamerika stehen keine Publikationen zur Verfügung.

Messanweisung: Zählung der Presseartikel zur Basler Konvention und Ermittlung des Inhaltes anhand der unten dargestellten Codierung.

Codierung

Es wird zwischen der formalen und inhaltlichen Codierung unterschieden. Die formalen Codierungen enthalten Informationen zum Medium und dem Erscheinungsdatum des Artikels. Die inhaltliche Codierung erfasst die Botschaft der Artikel.

Formale Codierungen

- Name des Printmediums
- Erscheinungsdatum

Inhaltliche Codierung

Durch die inhaltlichen Codierungen wird erfasst, wie (positiv, negativ, weder positiv noch negativ, nicht erwähnt) folgende Themen in den Artikeln erwähnt werden:

Verhandlungsaspekte⁸³:

- Handel mit gefährlichen Abfällen
- Handel mit gefährlichen Abfällen zur endgültigen Entsorgung
- Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung
- Wiederverwertung (Recycling)

Image der Industrie⁸⁴:

- Industrie
- Chemie-Industrie
- NE-Metall-Industrie
- Recycling-Industrie

Neben den aufgeführten inhaltlichen Codierungskriterien in *Anhang 5: Codierung Inhaltsanalyse* wurden folgende Regeln angewendet:

Gleichzeitige Darstellung von Begriffen als ‚positiv‘ / ‚negativ‘:

- Sind Begriffe sowohl ‚positiv‘ als auch ‚negativ‘ dargestellt, werden diese als ‚positiv‘ und ‚negativ‘ codiert.⁸⁵
- Sind in Artikeln Begriffe sowohl ‚negativ‘ (‚positiv‘) als auch ‚weder positiv noch negativ‘ dargestellt, erfolgt die Codierung der Begriffe nur als ‚negativ‘ (‚positiv‘).⁸⁶

⁸³ Die Ermittlung der Verhandlungsaspekte diente der Überprüfung von Hypothese 8, Hypothese 11 und Hypothese 13 (vgl. Anhang 17).

⁸⁴ Die Ermittlung des Images der Industrie ermöglicht die Überprüfung von Hypothese 10 und Hypothese 14 (vgl. Anhang 17).

⁸⁵ Beispiele sind Perera (1994) für ‚Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung‘ und Knight (2000) für ‚Industrie‘.

⁸⁶ Beispiele sind Chatterjee (1994b) für ‚Handel mit gefährlichen Abfällen‘, Williams (1995) für ‚Handel mit gefährlichen Abfällen zur endgültigen Entsorgung‘ und ‚Handel mit gefährlichen Abfällen zur

Codierung der Artikel zum Begriff ‚Industrie‘

- Wenn Firmen genannt werden, die weder der Chemie-, NE-Metall- oder Recycling-Industrie zugeordnet werden können, oder deren Tätigkeiten nicht näher spezifiziert werden, erfolgt die Codierung unter dem Begriff ‚Industrie‘.⁸⁷
- Wenn in Artikeln Firmen genannt werden, die an sich zur NE-Metall-Industrie gehören, von den Verfassern der Artikel jedoch der Recycling-Industrie zugeordnet werden, erfolgt die Codierung unter ‚Recycling-Industrie‘.⁸⁸

Validität und Reliabilität der Messung: Optimal wäre die Analyse von Meinungsumfragen gewesen. Dies war jedoch nicht möglich, weil solche zu den hier analysierten Themen nicht existieren. Deshalb wurde mit der Messung der Anzahl und dem Inhalt von Presseartikeln die veröffentlichte Meinung gemessen. Gemäss der Literatur zur öffentlichen Meinung (Zaller 1992; Mutz, Sniderman et al. 1996; Noelle-Neumann 1996; Terkildsen, Schnell et al. 1998; Buetzer und Marquis 2000; Herbst 2001; Bennett 2003; Christen und Gunther 2003; Soroka 2003; Bursens und Baetens 2004) gibt die Presse zum einen die Befindlichkeiten in der Öffentlichkeit wieder, und zum anderen beeinflusst die Presse die Meinungsbildung in der Allgemeinheit. Entsprechend kann die Messung der öffentlichen Einstellung zu wichtigen Verhandlungsaspekten der Basler Konvention und zum Image der Chemie-, NE-Metall- sowie Recycling-Industrie mit Hilfe einer Inhaltsanalyse von Presseartikeln als relativ valide betrachtet werden.⁸⁹

Die verwendeten Publikationen decken mit Ausnahme von Afrika, Australien, Neuseeland und Südamerika alle Erdteile ab. Diese Regionen werden jedoch von Nachrichtenagenturen wie Associated Press, United Press International oder BBC Worldwide Monitoring abgedeckt. Zum einen enthalten die Nachrichtenagenturen Meldungen, die schon in der lokalen Presse erschienen sind. Zum anderen ist anzunehmen, dass Journalisten in Afrika, Australien, Neuseeland und Südamerika unter anderem auch Meldungen von Nachrichtenagenturen als Grundlage für ihre Artikel verwenden. Es kann daher davon ausgegangen werden, dass die veröffentlichte Meinung von allen Erdteilen erfasst wird.

Ein weiteres Problem ist, dass die Mehrheit der Publikationen in Nordamerika und Westeuropa erscheinen. Wird nun beispielsweise eine mehrheitlich negative Einstellung gegenüber der Industrie gemessen, bedeutet dies daher nicht zwingend, dass diese Einstellung für die Mehrheit der Erdteile beziehungsweise der Länder zutrifft. Eine solche negative Einstellung könnte sich auch auf Nordamerika und Westeuropa beschränken. In UN-Konventionen besitzt jedes Land bei Abstimmungen eine Stimme. Die hypothetische Messung einer negativen Einstellung gegenüber der Industrie würde daher nicht zwingend den Einfluss der Industrie im Rahmen der Verhandlungen reduzieren, und Hypothese 10 liesse sich somit nicht überprüfen. Die untersuchten Verbände hatten ihren Standort jedoch alle in Nordamerika [ACC, BRC, ICME (jetzt ICMM) und IPMI] oder Westeuropa [BIR, CEFIC, Eurometaux und ICMM (vormals

zur Wiederverwertung’, Jaura (1994) für ‚NE-Metall-Industrie‘ und Chatterjee (1994c) für ‚Recycling-Industrie‘.

⁸⁷ Zum Beispiel Williams (2002).

⁸⁸ Zum Beispiel Anonymous (1995).

⁸⁹ Der Umfangs der Berichterstattung als Indikator für die Ermittlung der öffentlichen Wahrnehmung wurde gemäss Jones schon von verschiedenen anderen Autoren vorgenommen (1994, 123).

ICME)]. Entsprechend kann davon ausgegangen werden, dass die Meinungsbildung der Verbandsmitglieder bezüglich der öffentlichen Meinung primär anhand nationaler und regionaler Publikationen erfolgte. Somit würde eine Messung einer mehrheitlich negativen Einstellung anhand der verwendeten Publikationen auch als solche von den Verbandsmitgliedern empfunden.

Wie anhand der Codierung ersichtlich ist, wurde die öffentliche Meinung nur bezüglich einer begrenzten Anzahl Bereiche der Basler Konvention und der Industrie erhoben. Auf Grund von forschungsökonomischen Überlegungen wurde die Analyse auf die zentralen Verhandlungsaspekte der Basler Konvention begrenzt. Das Gleiche gilt für das Image der Industrie. Die Zuverlässigkeit der Messung wurde erhöht, indem für jeden Code Textbeispiele angeführt sind. Damit wurde der Einfluss einer möglichen subjektiven Interpretation der Texte reduziert.

3.3.5 Unabhängige Variable Art der Interessen von Umweltorganisationen

Definition: Die Art der Interessen der Umweltorganisationen sind die Lobbyingziele, die die Umweltorganisationen im Rahmen der Basler Konvention verfolgen.

Indikator: Beurteilung der Lobbyingziele durch Experten von Umweltorganisationen, die mindestens einmal an den Verhandlungen teilgenommen haben.⁹⁰

Methode: Persönliche Expertenbefragung mit standardisiertem Fragebogen und offenen Fragen zu den Gründen für die gegebenen Antworten.

Messanweisung: Vgl. Fragebogen 6 in *Anhang 6: Interessen Umweltorganisationen*.

Offene/geschlossene Fragen⁹¹

- 1) Welches war der Zeitraum ihres Engagements, und für welche Organisation waren Sie im Rahmen der Basler Konvention tätig?
- 2) Wie kam die Lobbyingposition zustande? Gab es Interessenskonflikte bezüglich der Lobbyingposition innerhalb ihrer Organisation? Wenn ja, warum?
- 3) Koordinierte ihre Organisation die Lobbyingaktivitäten mit anderen Organisationen?
- 4) Falls eine Koordination der Lobbyingaktivitäten stattfand, existierten Interessenskonflikte zwischen jener der Lobbyingposition ihrer Organisationen und den anderen Umweltorganisationen? Wenn ja, warum?

Validität und Reliabilität der Messung: Grundsätzlich gilt für die Messung dieser Variablen das Gleiche wie für die Validität der *unabhängigen Variablen Intensität der Interessen eines Verbandes*. Der Einfluss von ‚sozial erwünschten‘ Antworten dürfte jedoch gering sein, weil sich Umweltorganisationen für ein hehres Ziel, dem Schutz der Umwelt, im Rahmen der Basler Konvention eingesetzt haben. Hingegen stellen sich für die Reliabilität die gleichen Probleme wie bei der

⁹⁰ Dieser Indikator dient der Überprüfung von Hypothese 4 (vgl. Anhang 17).

⁹¹ Grundsätzlich gelten die Ausführungen in Kapitel 3.3.2 *Unabhängige Variablen ‚Intensität der Interessen eines Verbandes‘* analog auch für die Umweltorganisationen. Interessenskonflikte innerhalb der Umweltorganisationen hätten eine geringere Effektivität zur Folge, was die Wirkung der Lobbyingaktivitäten der Verbände erhöht. Eine Koordination mehrerer Umweltorganisationen erhöht deren Lobbyingeffektivität

Variablen Intensität der Interessen eines Verbandes. Entsprechend wurden die gleichen Massnahmen ergriffen, um die Zuverlässigkeit der Messung zu erhöhen.

3.3.6 Unabhängige Variable Stärke der Lobbyingaktivität der Umweltorganisationen

Definition: Die Stärke der Lobbyingaktivität ist die Anzahl Versuche, die Regulierungen der Basler Konvention durch Kommunikation mit staatlichen Delegierten oder Mitarbeitern des Sekretariats der Basler Konvention während den Verhandlungen zu beeinflussen.

Indikator: Anzahl Teilnehmer der Umweltorganisationen an den Verhandlungen.⁹²

Methode: Inhaltsanalyse der Teilnehmerlisten der Verhandlungen der Basler Konvention.

Messanweisung: Zählung der Anzahl Teilnehmer der Umweltorganisationen pro Verhandlungskonferenz anhand der Teilnehmerlisten.

Validität und Reliabilität der Messung: Vergleiche die Diskussion von Validität und Reliabilität der *unabhängigen Variablen* ‚Stärke der Lobbyingaktivität eines Verbandes‘.

3.3.7 Unabhängige Variable Höhe der direkten Lobbyingkosten

Definition: Die direkten Kosten sind die monetären Aufwendungen (zum Beispiel Honorare für Lobbyisten, Personal- und Reisekosten), die bei Lobbyingaktivitäten im Rahmen der Basler Verhandlungen anfallen.

Indikator: Grösse der Distanz zwischen dem Verhandlungsort und dem Sitz eines Verbandes.⁹³

Methode: Inhaltsanalyse von Verbands- und Firmendokumenten sowie die Verhandlungsreports der Basler Konvention.

Messanweisung: Ermittlung der geographischen Distanz zwischen dem Verbandsitz und dem Verhandlungsort.

Validität und Reliabilität der Messung: Je grösser die Distanz zwischen dem Verbandssitz und dem Verhandlungsort ist, desto höher sind die notwendigen Reisekosten. Je grösser die Distanz, desto länger können Verbandsvertreter nicht für andere Aufgaben eingesetzt werden, was zu höheren Personalkosten für Lobbyingaktivitäten im Rahmen der Basler Konvention führt. Auch sind höhere Honorarforderungen von Lobbyisten zu erwarten. Es ist daher anzunehmen, dass die Distanz und die direkten Kosten korrelieren.

Personalkosten und Honorarforderungen von Lobbyisten für die Vor- und Nachbearbeitung der Lobbyingaktivitäten werden jedoch nicht berücksichtigt. Das Gleiche gilt für mögliche Veränderungen der Stundenansätze von Verbandsvertretern oder Lobbyisten. Es ist aber anzunehmen, dass sich diese über den Untersuchungszeitraum nicht gross verändert haben. Daher können diese anderen Kostenfaktoren als

⁹² Mit Hilfe wird Hypothese 4 überprüft. (*Hypothese 4:* Je stärker die opponierenden IG lobbyieren, desto geringer ist die Effektivität und desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.)

⁹³ Anhand der Distanz soll Hypothese 5 getestet werden. (*Hypothese 5:* Je höher die Kosten von Lobbyingaktivitäten sind, desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.)

konstant vorausgesetzt werden. Die Validität kann deshalb als gegeben betrachtet werden. Auch war eine zuverlässige Messung zu erwarten, weil die benötigten Daten auf Grund von Dokumenten erhoben werden konnten.

3.3.8 Unabhängige Variable Grad der ökonomischen Bedeutung eines Verbandes

Definition: Der Grad der ökonomischen Bedeutung eines Verbandes ist die Höhe des Ausmasses, in welchem die Mitglieder eines Verbandes zum ökonomischen Wohlergehen der entsprechenden Gesellschaft beitragen.

Indikator: Die Summe der Umsätze der Mitglieder eines Verbandes relativ zur Summe der Bruttoinlandprodukte der Länder, wo Verbandsmitglieder einen Geschäftssitz haben.⁹⁴

Methode: Inhaltsanalyse von Verbands- und Firmendokumenten sowie Befragung von Verbandsvertretern (falls notwendig).

Messanweisung: Ermittlung der Umsätze für jeden Verband aus den vorhandenen Dokumenten oder durch Befragung von Verbandsvertretern.

Validität und Reliabilität der Messung: Es ist anzunehmen, dass je höher der Umsatz der Verbandsmitglieder ist, desto höher die Steuererträge (Umsatzsteuer, Einkommenssteuer) sind, und desto mehr Arbeitsplätze durch die Verbandsmitglieder zur Verfügung gestellt werden. Letzteres dürfte für Dienstleistungsunternehmen, zum Beispiel im Finanzsektor, nicht zwingend zutreffen. Für Unternehmen der betrachteten Verbände, die im primären- und sekundären Wirtschaftssektor tätig sind, dürften die Anzahl Arbeitsplätze und der Umsatz jedoch korrelieren. Mehr Arbeitsplätze bedeuten eine höhere Beschäftigung, und höhere Steuererträge stärken die Handlungsfähigkeit eines Staates. Beide Faktoren, Beschäftigung und Handlungsfähigkeit eines Staates, sind zentral für das wirtschaftliche Wohlergehen der Gesellschaft. Soweit die Messung auf der Grundlage einer Inhaltsanalyse von Verbands- und Firmendokumenten durchgeführt wurde, dürfte daher die Validität und Reliabilität der Messung gegeben sein.

Falls die Summe der Umsätze der Verbandsmitglieder für den Untersuchungszeitraum nicht vorhanden war, wurde der Umsatz der Branche in einem Land (z.B. Vereinigte Staaten für USA) oder einer Region (z.B. Europa für CEFIC) als Indikator verwendet. Bei einer Notwendigkeit von Befragungen wurden wenn möglich mehrere Personen befragt, um die Reliabilität der Messung zu erhöhen.

3.3.9 Wirkungsrichtung der öffentlichen Meinung

Definition: Die Wirkungsrichtung der öffentlichen Meinung ist die Art und der Umfang, wie die öffentliche Meinung die Entscheidung zu lobbyieren beeinflusst hat.

Indikator: Beurteilung der Wirkung der öffentlichen Meinung bezüglich Imagekosten durch Experten der Chemie-, NE-Metall- und Recycling-Industrie.⁹⁵

Methode: Persönlich oder telefonische Expertenbefragung mit standardisiertem Fragebogen.

⁹⁴ Dieser Indikator hat den Zweck Hypothese 3 zu überprüfen (vgl. Anhang 17).

⁹⁵ Dieser Indikator dient der Überprüfung von Hypothese 11 (vgl. Anhang 17).

Messanweisung: Vgl. Fragebogen in *Anhang 7: Wirkungsrichtung öffentliche Meinung*.

Validität und Reliabilität der Messung: Vergleiche die Diskussion von Validität und Reliabilität der unabhängigen Variablen *„Stärke der Lobbyingaktivität eines Verbandes“*.

Die Inhalte der folgenden Kapitel basieren entweder auf den aufgeführten Quellen oder auf den Erkenntnissen aus den Interviews. Wie im Kapitel 3 *Methodisches Vorgehen* ausgeführt, wurde in dieser Studie die Chatham House Rule angewandt. Entsprechend werden auch bei Zitaten keine Namen genannt.

4 Industrieverbände

In diesem Kapitel wird in einem ersten Abschnitt auf den organisatorischen Aufbau und die Funktionsweise der Verbände eingegangen. Anschliessend werden die als Untersuchungseinheiten festgelegten Industrieverbände vorgestellt.

4.1 Organisation und Arbeitsweise von Verbänden

Lobbyingaktivitäten sind das Resultat des Entscheidungsprozesses innerhalb von Verbänden. Im Sinne einer klaren Leserführung im Allgemeinen und im Hinblick auf die Verständlichkeit der Ausführungen in Kapitel 5 *Analyse* im Speziellen wird im Folgenden kurz erläutert, wie Verbände in der Regel organisiert sind, und wie sie arbeiten.⁹⁶

Eine Verband besitzt üblicherweise vier zentrale Gremien: Die Generalversammlung (General Assembly), den Vorstand (Executive Committee), fachspezifische Kommissionen (Technical oder Spezial Committees) und ein Sekretariat (Secretariat). Die Mitglieder eines Verbandes kommen in der Regel einmal im Jahr an der Generalversammlung zusammen und entscheiden beispielsweise über Statutenänderungen, das Budget oder die allgemeinen Aufgaben des Verbandes. Der Vorstand überwacht die Umsetzung der Beschlüsse der Generalversammlung, erarbeitet die Verbandsstrategien, führt das Sekretariat und beaufsichtigt die fachspezifischen Kommissionen. Die eigentliche Verbandsarbeit findet jedoch im Sekretariat und in den Kommissionen statt. Das Sekretariat setzt die Vorgaben der Generalversammlung beziehungsweise des Vorstandes um und unterstützt die Kommissionen. Die Arbeit der Kommissionen ist sehr vielschichtig. Sie erarbeiten u.a. Positionspapiere und Umsetzungsstrategien für Lobbyingaktivitäten, verfolgen die wissenschaftliche Entwicklung in einem Fachgebiet, verfassen Grundlagendokumente oder kümmern sich um verbandsinterne Belange wie die Finanzen oder Statuten. Bei grossen Verbänden hat oftmals jede Kommission einen eigenen Ausschuss, der die Arbeit innerhalb der Kommission überwacht, denn Positionspapiere oder Implementierungspläne für Lobbyingstrategien müssen durch den Kommissionsausschuss vielfach formell abgesegnet werden. Damit ein Positionspapier im Namen des Verbandes verbreitet werden darf, müssen die Inhalte des Papiers der allgemeinen Verbandspolitik entsprechen. Sie dürfen ihnen jedoch keinesfalls widersprechen. Bei kleineren Verbänden werden diese Aufgaben zum Teil auch direkt vom Vorstand wahrgenommen.

Kommissionen werden oftmals auf Vorschlag des Sekretariats oder des Vorstandes mit Unterstützung von einzelnen oder mehreren Mitgliedern gegründet. Die Gründung einer neuen Kommission, die durch das ordentliche Budget finanziert wird, ist ohne Unterstützung der grossen Unternehmen ein schwieriges Unterfangen. Grundsätzlich hat jedoch jede Firma die Möglichkeit, Kommissionen ins Leben zu rufen, falls die Firma die Kosten dafür selber übernimmt. Ähnlich verhält es sich mit den Themen, die in den Kommissionen behandelt werden, den Lobbyingaktivitäten oder der Anstellung von zusätzlichem Personal für das Sekretariat. Vorausgesetzt die Aktivitäten

⁹⁶ Vgl. unter anderem die Internet WWW Seiten: www.cefic.org [Europäischer Verband der Chemie-Industrie (European Chemical Industry Council, CEFIC)], www.eurometaux.org [Europäischer Verband der NE-Metall-Industrie (European Association of Metals, Eurometaux)], www.bir.org [Internationaler Verband der Recycling-Industrie (Bureau of International Recycling, BIR)], www.uschamber.com [Handelskammer der Vereinigten Staaten (U.S. Chamber of Commerce)], oder www.iccbwo.org [für die internationale Handelskammer (International Chamber of Commerce, ICC)] (20. Mai 2005).

entsprechen der Verbandspolitik, beziehungsweise helfen, die Verbandsziele zu erreichen, hat in der Regel jedes Mitglied die Möglichkeit, Themen oder spezifische Lobbyingaktivitäten des Verbandes zu initiieren und zusätzliches Verbandspersonal zu finanzieren.

4.2 Bureau of International Recycling (BIR)

BIR wurde 1948 auf Initiative der Geschäftsführer des belgischen, niederländischen und französischen Verbandes der Recycling-Industrie gegründet. Zur damaligen Zeit herrschte in Europa eine Rohstoffknappheit. Das Ziel der Gründer war ein verstärkter Informationsaustausch in Bezug auf Preise und den Transport von Rohstoffen (Nihon 1994, 9). Heute umfassen die Ziele von BIR die Förderung des Recyclings, der Schutz der Umwelt und die Promotion des freien Handels von wieder verwertbaren Materialien. Der Verband mit Sitz in Brüssel vertritt gegen 55 nationale und regionale Verbände der Recycling-Industrie sowie zirka 550 Unternehmen. Hauptsächlich sammeln, demontieren, sortieren, veredeln oder handeln die Verbandsmitglieder mit den folgenden wieder verwertbaren Materialien: Alteisen, Edelstahlschrott, alte Pneus, NE-Metall-Schrott, Altpapier, Altplastik sowie gebrauchten Textilien.⁹⁷ Obwohl sich BIR nicht als alleiniger Sprecher der gesamten Industrie sieht, ist es der einzige Verband der Recycling-Industrie auf internationaler Ebene.⁹⁸

4.3 Business Recycling Coalition (BRC)

BRC wurde Mitte der Achtzigerjahre von US-NE-Metall- und Recycling-Unternehmen im Rahmen der US-Handelskammer (US Chamber of Commerce) als informelle Lobbying-Koalition in Washington D.C. gegründet. Später kamen auch noch Unternehmen und Verbände der Chemie-Industrie dazu. Ursprünglich waren die Aktivitäten von BRC auf die Vereinigten Staaten beschränkt. Nach 1989 wurde die Koalition auch ausserhalb der USA aktiv, beispielsweise im Rahmen der OECD oder der Basler Konvention. Letztere war ab Mitte Neunzigerjahre der Hauptgrund für die Aufrechterhaltung der Koalition. Nach Pensionierung des damaligen Generalsekretärs von BRC, wurde dieser von der Koalition weiter als Lobbyist engagiert. Bis zum Jahr 2002 konnten die grössten Probleme der Basler Regulierungen für die Mitglieder aus dem Weg geräumt werden und BRC wurde aufgelöst.

4.4 European Chemical Industry Council (CEFIC)

Der heutige europäische Spitzenverband der Chemie-Industrie CEFIC⁹⁹ entstand 1972 aus den beiden Spitzenverbänden der Europäischen Gemeinschaft (EG) und der Europäischen Freihandelszone (EFTA). Zurzeit repräsentiert CEFIC direkt oder indirekt zirka 40'000 Unternehmen der Chemie-Industrie, welche für rund 30% der weltweiten Produktion der Industrie verantwortlich sind. Wie BIR hat auch CEFIC seinen Sitz in Brüssel. Der International Council of Chemical Associations (ICCA) existiert seit 1989. Auch CEFIC ist deren Mitglied. Die ICCA vertritt in der Regel auf internationaler Ebene die Chemie-Industrie. Wie in Kapitel 5.3 *Analyse-Teil 2: Aus-*

⁹⁷ Einzelne Mitglieder von BIR betreiben auch Metallhütten, jedoch nicht in Europa. Die europäischen Metallhütten gehören gemäss der hier verwendeten Abgrenzung zur NE-Metall-Industrie [vgl. Kapitel 1 Einleitung und Kapitel 4.4 *European Association of Metals (Eurometaux)*].

⁹⁸ Für weitergehende Angaben, vgl. Internet WWW Seite: www.bir.org (18. Mai 2005).

⁹⁹ Nicht vertreten durch CEFIC ist die Pharma-Industrie. Diese wird auf europäischer Ebene durch die European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA) repräsentiert. Vgl. auch Internet WWW Seite: www.efpia.org (19. Mai 2005).

wertung der offenen Fragen detaillierter ausgeführt wird, hatte die ICCA im Falle der Basler Konvention kein Mandat. Dies deutet auf ein mittelgrosses Interesse der gesamten Industrie hin. Einer der Gründe war sicher, dass die Vereinigten Staaten nicht Mitglied der Basler Konvention sind. Somit hat ein wichtiges Mitglied des ICCA, der American Chemical Council, ein eher geringes Interesse an der Konvention.

CEFIC hat zwei Hauptziele: Erstens soll der Verband das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Industrie als verantwortungsvoller Akteur in der Gesellschaft gewinnen. Zweitens soll CEFIC dafür sorgen, dass die Regulierungen im täglichen Geschäft einfach anwendbar und wissenschaftlich begründet sind sowie zukünftige regulatorische Änderungen möglichst prognostizierbar sind.¹⁰⁰

4.5 European Association of Metals (Eurometaux)

Eurometaux wurde im Anschluss an die Unterzeichnung der Römischen Verträge 1957 als Comité de Liaison des Industries de Métaux Non Ferreux de la Communauté Economique Européenne gegründet. Gut 30 Jahre später, 1988, folgte die Umbenennung in die heutige Bezeichnung Eurometaux. Der Verband mit Sitz in Brüssel vertritt die Interessen der europäischen NE-Metall-Industrie vor allem auf der Ebene der EU. Bis 2002 existierte kein internationaler Verband, der die Interessen aller NE-Metall-Unternehmen vertrat und der Verbände als Mitglieder führte. Heute existiert mit dem International Council on Metals and Mining (ICMM) ein Verband auf internationaler Ebene, der auch Verbände als Mitglieder aufnimmt.¹⁰¹ Deshalb vertrat Eurometaux die Interessen seiner Mitglieder bis zum Jahr 2002 im Rahmen der Basler Konvention selber.

Die Mitglieder von Eurometaux sind grösstenteils Primär- und Sekundärhütten (Smelters und Re-smelters), und Veredler (Refiners), jedoch nur wenige Minen. Bis in die Siebzigerjahre hinein existierten in Europa zahlreiche Minen. Zu jener Zeit wurden in Afrika, Asien und Südamerika vermehrt Minen eröffnet, die günstigere Produktionsbedingungen boten. Als Folge davon wurde in Europa eine Mine nach der anderen geschlossen. Eine Möglichkeit für die Metallhütten wirtschaftlich zu überleben war, sich auf Sekundärmaterial zu spezialisieren, beispielsweise auf Kupferschrott aus alten Elektro- und Telefonkabeln.¹⁰²

4.6 International Council on Metals and Mining (ICMM)

Ende der Achtzigerjahre wurde klar, dass immer mehr Themen, die die NE-Metall-Industrie betrafen, auf der internationalen Ebene entwickelt und reguliert wurden. Internationale Abkommen wie die Basler Konvention setzten nicht nur Regeln, wie der grenzüberschreitende Handel von gefährlichen Abfällen abzuwickeln sei, sondern beeinflussten auch die nationale Gesetzgebung, zum Beispiel bezüglich der Definition von gefährlichen Abfällen. Dies tangierte vor allem die Primärproduzenten von NE-Metallen, die mit ihren Minen und den getätigten riesigen Investitionen an bestimmte Standorte gebunden waren. An einen Standortwechsel bei nicht genehmten Regulierungen war daher nicht zu denken. Ein Verband, der die Interessen der gesamten NE-Metall-Industrie auf internationaler Ebene vertrat, existierte damals jedoch nicht.¹⁰³

¹⁰⁰ Für weitergehende Angaben, vgl. Internet WWW Seite: www.cefic.org (18. Mai 2005).

¹⁰¹ Vgl. Kapitel 4.5 *International Council on Metals and Mining (ICMM, vormals ICME)*.

¹⁰² Für weitere Angaben, vgl. Internet WWW Seite: www.eurometaux.org (19. Mai 2005).

¹⁰³ Es existierten zwar verschiedene materialspezifische Verbände der NE-Metall-Industrie wie zum Beispiel der internationale Zink Verband [International Zinc Association; vgl. Internet WWW Seite:

An einem Meeting in London 1990 konnten zwei Kanadier mehrere Unternehmensleiter von multinationalen NE-Metall-Firmen von der Notwendigkeit eines solchen Verbandes überzeugen. Als Folge davon wurde der International Council on Metals and the Environment (ICME) 1991 mit Sitz in Ottawa (Kanada) gegründet. Mit Ausnahme eines japanischen Verbandes waren nur Firmen als Mitglieder zugelassen. Dadurch erhoffte man sich einfachere und raschere Entscheidungsprozesse, als wenn regionale oder nationale Verbände zwischengeschaltet sind.

Wie der Name andeutet, konzentrierte sich ICME vor allem auf Umweltaspekte in Zusammenhang mit dem Bergbau und Metallen allgemein. Vor dem Hintergrund des eher negativen Images der Industrie¹⁰⁴, insbesondere der Primärproduzenten, in der Öffentlichkeit und bei den nationalen sowie internationalen Organisationen sollten in einem ersten Schritt die Firmen umweltfreundlicher produzieren. Dies sollte die Glaubwürdigkeit der Industrie und damit auch von ICME im politischen Prozess erhöhen. Danach wurde der Fokus auch auf die Gesundheit und gesellschaftspolitische Themen ausgedehnt. Auf Grund von Meinungsunterschieden bezüglich der Verbandsstrategie zwischen den grossen Primärproduzenten wie Anglo American, BHP Billiton oder Rio Tinto und wichtigen Repräsentanten des Verbandes wurde ICME 2001/2002 in den International Council on Metals and Mining (ICMM) umgewandelt. Die grössten Bergbaukonzerne wollten unter anderem eine verstärkte Fokussierung auf den Bergbau und einen weltweiten Spitzenverband im Bergbau-Zentrum London, welcher sowohl die materialspezifischen Verbände als auch die breiten NE-Metall-Verbände wie Eurometaux repräsentierten.¹⁰⁵ Die damalige Verbandsspitze von ICME favorisierte jedoch die bis dahin verfolgte Strategie, den Verband als glaubwürdiger und verlässlicher Partner im regulatorischen Prozess von Umwelt-, Gesundheits- oder gesellschaftspolitische Fragen zu positionieren. Zusätzlich war der damalige Generalsekretär von ICME den grossen Bergbaufirmen zu unabhängig.¹⁰⁶ Mit der Transformation von ICME zu ICMM hat sich auch die Anzahl Firmenmitglieder von rund 30 auf zirka 16 reduziert.¹⁰⁷ Viele Firmen, die nicht mehr Mitglied von ICMM sind, hatten ein starkes Interesse am Recycling, das heisst ein Interesse daran, in ihren Hütten Sekundärmaterialien aufzuarbeiten.¹⁰⁸

4.7 International Precious Metals Institute (IPMI)

IPMI wurde 1976 gegründet und vertritt die Interessen der internationalen Edelmetall-Industrie. Der Verband hat heute etwas mehr als 350 Mitglieder, von denen über 70% ihren Hauptsitz in den Vereinigten Staaten haben. Die Mitglieder umfassen unter anderem die Edelmetallproduzenten (Primär- und Sekundärproduzenten), die Verarbeiter und Händler von Edelmetallen sowie diverse Wissenschaftsgremien. IPMI fordert und propagiert die effiziente, umweltfreundliche Nutzung und das

www.iza.com (20.05.05)] oder der internationale Kupfer Verband [International Copper Association; vgl. Internet WWW Seite: www.copperinfor.org (20.05.05)]. Diese kümmern sich jedoch primär um die Vermarktung ihres Produktes und die materialspezifische Forschung.

¹⁰⁴ Gemäss Aussagen von Industrievertreter. Die Vertreter der NE-Metall-Industrie glaubten zu Beginn der Neunzigerjahre, dass die Öffentlichkeit der NE-Metall-Industrie sehr skeptisch gegenüber stand.

¹⁰⁵ In London ist die Börse für NE-Metalle. Alle drei erwähnten Firmen haben entweder ihren Hauptsitz (Ango American, Rio Tinto) oder eine Zweigniederlassung (BHP Billiton) in London.

¹⁰⁶ Vgl. auch Kapitel 5.3 *Analyse-Teil 2: Auswertung der offenen Fragen*.

¹⁰⁷ Im Folgenden wird nicht mehr unterschieden zwischen ICME und ICMM. Für alle Zeitperioden wird die Bezeichnung ‚ICMM‘ verwendet.

¹⁰⁸ Für weitere Angaben zu ICMM und zu den Publikationen von ICME, vgl. Internet WWW Seite: www.icmm.com (20. Mai 2005).

Recycling von Edelmetallen. Der internationale Edelmetallverband beschäftigt sich vertieft mit Umweltregulierungen sowie Sicherheitsfragen. Letztere sind für den wirtschaftlichen Erfolg der Industrie aus nahe liegenden Gründen von immenser Bedeutung.¹⁰⁹

¹⁰⁹ Für weiter Angaben zu IPMI, vgl. Internet WWW Seite: www.ipmi.org (20. Mai 2005).

5 Analyse

Im Folgenden werden die in Kapitel 1.1 *Hintergrund und Forschungsfrage* aufgestellten Forschungsfragen beantwortet:

- Inwiefern variiert die Lobbyingaktivität der einzelnen Verbände untereinander und über die Zeit?
- Weshalb variiert die Lobbyingaktivität der einzelnen Verbände untereinander und über die Zeit?

In Kapitel 5.1 *Variation der abhängigen Variablen: Lobbyingaktivität* wird die Lobbyingaktivität der sechs untersuchten Verbände über die Zeit analysiert und damit die erste Forschungsfrage beantwortet. Anschliessend werden diejenigen Hypothesen¹¹⁰ diskutiert, für welche die Antworten aus den offenen Fragen der Interviews nicht benötigt werden (Kapitel 5.2 *Analyse-Teil 1: Auswertung des Fragebogens und Presseartikel*). Dann werden die restlichen drei Hypothesen¹¹¹ überprüft und die Erkenntnisse aus dem Kapitel 5.2 mit den aus den offenen Fragen gewonnenen Informationen ergänzt (Kapitel 5.3 *Analyse-Teil 2: Auswertung der offenen Fragen*). Dieses Vorgehen hat jedoch zur Folge, dass die einzelnen Hypothesen nicht in der numerischen Reihenfolge diskutiert werden. Im darauf folgenden Kapitel werden die Gründe für das unterschiedliche Verhalten der einzelnen Verbände eruiert (Kapitel 5.4 *Analyse-Teil 3: Vergleich der einzelnen Verbände untereinander*). Dieses Kapitel umfasst die modellbasierten Erklärungen, mögliche alternative Erklärungen sowie die Gründe für das unterschiedliche Lobbyingverhalten der Verbände. Schliesslich werden die Resultate zusammengefasst (Kapitel 5.5 *Analyse-Teil 4: Resultate*).

5.1 Variation der abhängigen Variable

Wie oben erwähnt, wird in diesem Kapitel zum einen die Variation der Lobbyingaktivität der Verbände untereinander und über Zeit analysiert. Eine Übersicht hierzu gibt *Graphik 1: Lobbyingaktivität*, die die durchschnittliche Lobbyingaktivität der Verbände gemessen anhand der Anzahl Teilnehmer für sechs Zeitabschnitte dargestellt.¹¹²

¹¹⁰ Es sind dies die Hypothesen 1, 3, 4, 5, 8, 9, 10, 11, vgl. Anhang 17: *Übersicht Hypothesen*.

¹¹¹ Es sind dies die Hypothesen 2, 6 und 7, vgl. Anhang 17: *Übersicht Hypothesen*.

¹¹² Für Angaben zur Messung und Datenaufbereitung der Variable *Lobbyingaktivität*, vgl. Anhang 8: *Messung der Variable Lobbyingaktivität*.

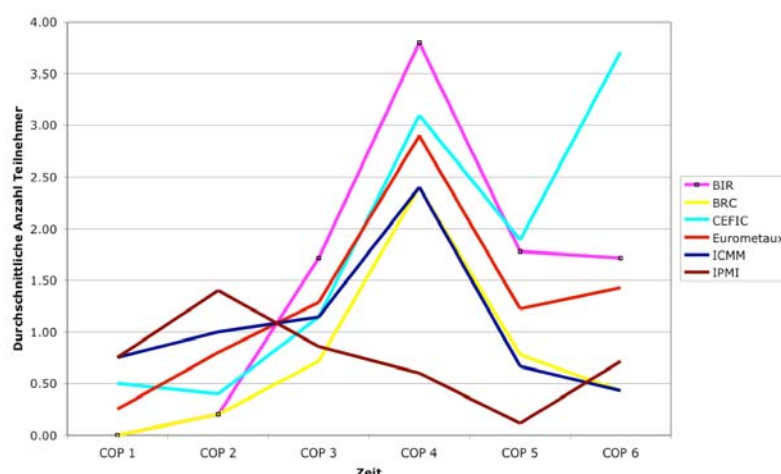


Abbildung 3: Lobbyingaktivität

Auffällig ist, dass die Lobbyingaktivitäten von fünf der sechs Verbände in der Zeitperiode COP 4 ein absolutes (BIR, BRC, Eurometaux, ICME/ICMM) oder ein relatives (CEFIC) Maximum erreichten. Eine Ausnahme bildet IPMI, der während der Periode COP 4 mit wenigen Vertretern an den Meetings teilnahm. In den Zeitperioden COP 1, COP 2 und COP 6 sind mit Ausnahme von CEFIC und IPMI geringere Aktivitäten zu beobachten als während den Zeiträumen von COP 3 bis COP 5.

In den folgenden zwei Kapiteln wird die Analyse der Variation der Lobbyingaktivitäten der Verbände untereinander und über die Zeit durchgeführt. Die Grundlage für die Analyse bilden die Angaben in der folgenden Tabelle:

Durchschnittliche Anzahl Teilnehmer pro Zeitperiode							
	BIR	BRC	CEFIC	Eurometaux	ICMM	IPMI	
COP 1		0.00	0.00	0.50	0.25	0.75	0.75
COP 2		0.20	0.20	0.40	0.80	1.00	1.40
COP 3		1.71	0.71	1.14	1.29	1.14	0.86
COP 4		3.80	2.40	3.10	2.90	2.40	0.60
COP 5		1.78	0.78	1.89	1.22	0.67	0.11
COP 6		1.71	0.43	3.71	1.43	0.43	0.71

Tabelle 3: Durchschnittliche Anzahl Teilnehmer

5.1.1 Variation der Lobbyingaktivität der Verbände untereinander

COP 1: Die Verbände BIR und BRC wiesen für die Zeitperiode COP 1 keine Lobbyingaktivitäten auf. Alle anderen waren mit einer durchschnittlichen Teilnehmerzahl von zwischen 0.25 und 0.75 im Rahmen der Basler Konvention aktiv.

COP 2: In dieser Zeitperiode lobbyierten alle Verbände. BIR und BRC mit durchschnittlich 0.2 Teilnehmer pro Meeting hatten die geringste und IPMI mit 1.4 die höchste Aktivität. Für IPMI war dies gleichzeitig auch das absolute Maximum seiner Lobbyingaktivität. Im Vergleich zur Vorperiode erhöhten mit Ausnahme von CEFIC alle Verbände ihre Lobbyingaktivität in dieser Zeitperiode. CEFIC reduzierte die Lobbyingaktivität im Vergleich zur Periode COP 1 (COP 1: 0.50; COP 2: 0.40).

COP 3: Die höchste Lobbyingaktivität hatte BIR, BRC die geringste. CEFIC, Eurometaux und ICMM bewegten sich dazwischen und lobbyierten während dieser Zeit fast gleich stark. Wird diese Zeitperiode mit der von COP 2 verglichen, erhöhten fünf der sechs Verbände ihre Teilnehmerzahl in der Periode COP 3. Die kleinste Zunahme weist ICMM auf, die grösste BIR. Der Edelmetallverband IPMI reduzierte als einziger Verband seine Lobbyingaktivität.

COP 4: Mit Ausnahme von IPMI waren alle Verbände mit durchschnittlich über 2.5 Delegierten an den Meetings vertreten. BIR lobbyierte mit 3.8 Teilnehmern am stärksten, IPMI mit 0.6 am schwächsten. Im Vergleich zur Zeitperiode COP 3 war der Anstieg der Aktivität der Verbände für alle ausser IPMI am grössten. Die Lobbyingaktivität der Verbände BIR, BRC, Eurometaux und ICMM erreichte in COP 4 ihr absolutes Maximum.

COP 5: In dieser Zeitperiode wies CEFIC mit einer durchschnittlichen Teilnehmerzahl von 1.89 die höchste Lobbyingaktivität auf, dicht gefolgt von BIR mit 1.78. IPMI hatte wieder die geringste Aktivität und erreichte mit 0.11 das absolute Minimum seiner Lobbyingaktivitäten. Im Vergleich zur Periode COP 4 reduzierten alle Verbände ihr Lobbying. Die Reduktion von BIR war am grössten, die von IPMI am kleinsten.

COP 6: CEFIC lobbyierte in diesem Zeitraum am stärksten, und seine Aktivität erreichte mit 3.71 Teilnehmern das absolute Maximum. BRC und ICMM hatten die geringste Lobbyingaktivität. Interessant ist, dass CEFIC, Eurometaux und IPMI ihre Lobbyingaktivitäten im Vergleich zur Zeitperiode COP 5 erhöhten, BIR, BRC und ICMM diese senkten.

5.1.2 Variation der Lobbyingaktivität der Verbände über die Zeit

BIR, BRC, ICMM: Die drei Verbände weisen das gleiche Muster ihrer Lobbyingaktivitäten über die Zeit auf und werden deshalb summarisch diskutiert. Alle drei Verbände erhöhten bis zur Zeitperiode COP 4 kontinuierlich ihre Lobbyingaktivitäten und reduzierten diese danach wieder. Alle drei Verbände erreichten in der Periode COP 4 das absolute Maximum ihres Lobbyings.

CEFIC: Der Verband reduzierte seine Lobbyingaktivität von COP 1 auf COP 2 und steigerte die Aktivität über zwei Zeitperioden kontinuierlich bis COP 4. In COP 4 erreichte die Lobbyingaktivität ein relatives Maximum. CEFIC verringerte danach das Lobbying in COP 5 und steigerte die Aktivitäten in COP 6 wieder.

Eurometaux: Die Lobbyingaktivität dieses Verbandes hat sich über die Zeit ähnlich verändert wie die Aktivitäten von BIR, BRC und ICMM. Der einzige Unterschied ist, dass das Lobbying von COP 5 bis COP 6 nicht zurückging, sondern gleich wie bei CEFIC anstieg. Das absolute Maximum wurde in COP 4 erreicht.

IPMI: Über die Zeit verlief die Lobbyingaktivität von IPMI fast spiegelverkehrt zum Lobbyieren von BIR, BRC oder ICMM. Nach einem Anstieg der Aktivität von COP 1 auf COP 2 sank die Lobbyingaktivitäten bis COP 5, wo ein absolutes Minimum erreicht wurde. Danach erhöhte IPMI das Lobbying wieder.

5.2 Analyse-Teil 1: Auswertung Fragebogen und Presseartikel

5.2.1 Analyse von Hypothese 1: Intensität der Interessen und Lobbyingaktivität

Hypothese 1: *Je höher die Intensität der Interessen eines Verbandes ist, desto wahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.*¹¹³

Wie in der Operationalisierung ausgeführt, hat der Indikator Intensität der Interessen drei Dimensionen, von denen folgende zwei für die Überprüfung der Hypothese 1 verwendet werden: Umfang der Betroffenheit und Wichtigkeit der einzelnen Verhandlungsaspekte.¹¹⁴ In den folgenden Kapiteln wird die Hypothese 1 anhand der zwei erwähnten Dimensionen ohne die Berücksichtigung der Antworten aus den offenen Fragen überprüft. Letztere fliessen in Kapitel 5.3 *Analyse-Teil 1: Auswertung der offenen Fragen* in die Interpretation ein.

Konkret werden folgende vermutete Zusammenhänge untersucht:

- *Intensität der Betroffenheit:* Je grösser die Betroffenheit eines Verbandes ist, desto höher sind seine Lobbyingaktivitäten. (Umfang der Betroffenheit).
- *Art der Betroffenheit:* Je negativer oder positiver ein Verband von den Regulierungen der Basler Konvention betroffen ist, desto höher sind die Lobbyingaktivitäten des Verbandes¹¹⁵ (Umfang der Betroffenheit)
- *Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte:* Je wichtiger die diskutierten Verhandlungsaspekte für einen Verband sind, desto höher sind die Lobbyingaktivitäten des Verbandes.¹¹⁶

¹¹³ Für Details zur Messung, vgl. *Anhang 9: Messung des Umfangs der Betroffenheit* und *Anhang 10: Messung der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte*.

¹¹⁴ Wie in Kapitel 3.3.2 *Unabhängige Variable ‚Intensität der Interessen eines Verbandes‘* erwähnt, dient die dritte Dimension, die Lobbyingziele, der Überprüfung der Hypothese 4 (vgl. *Anhang 17*).

¹¹⁵ Für Informationen zur Messung der Intensität und Art der Betroffenheit, vgl. *Anhang 2: Messung des Umfangs der Betroffenheit*.

¹¹⁶ Für Informationen zur Messung der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte, vgl. *Anhang 3: Messung der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte*.

5.2.1.1 BIR

5.2.1.1.1 Daten

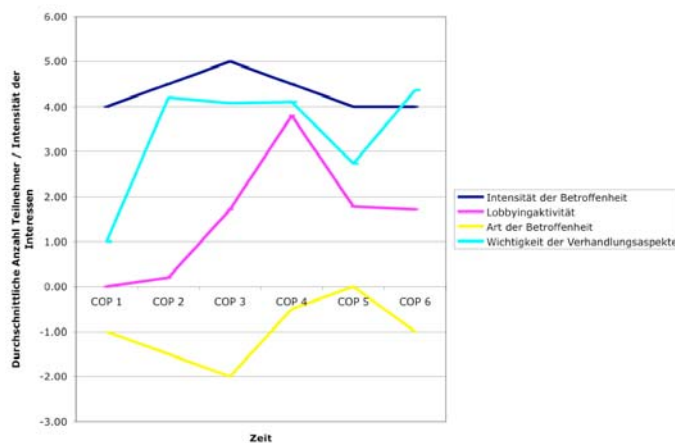


Abbildung 4: Intensität Interessen BIR

Zeitperioden	Interessen / Lobbyingaktivität			
	Intensität der Betroffenheit	Art der Betroffenheit	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten	Lobbyingaktivität
COP 1	4.00	-1.00	1.00	0.00
COP 2	4.50	-1.50	4.20	0.20
COP 3	5.00	-2.00	4.08	1.71
COP 4	4.50	-0.50	4.10	3.80
COP 5	4.00	0.00	2.73	1.78
COP 6	4.00	-1.00	4.36	1.71

Tabelle 4: Daten Intensität Interessen BIR

5.2.1.1.2 Interpretation

Intensität der Betroffenheit: Auf den ersten Blick scheint es, dass BIR seine Lobbyingaktivitäten unabhängig von der Intensität der Betroffenheit festlegt. Der Grund für die Vermutung ist, dass die Intensität der Betroffenheit von BIR in allen Zeitperioden hoch war (zwischen 4.00 und 5.00). Einzig in den Zeiträumen COP 3, COP 5 und COP 6 scheint die Hypothese bestätigt zu werden. Jedoch angenommen, der Wert 4.50 ist eine Schwelle, ab der BIR durch Lobbyingaktivitäten auf die Betroffenheit reagiert. Weiter sei angenommen, dass der Verband auf Grund der aktuellen Betroffenheit den Umfang der Lobbyingaktivitäten für die nächste Periode festlegt.¹¹⁷ Unter diesen Bedingungen könnte möglicherweise für mehr als zwei Zeiträume ein Zusammenhang zwischen der Intensität der Betroffenheit und der Stärke der Lobbyingaktivität vorliegen. In COP 2 erreichte die Intensität der Betroffenheit den Wert von 4.50. BIR erhöhte daraufhin die Aktivitäten massiv (von 0.20 auf 1.71). Im Zeitraum COP 3 steigt die Intensität der Betroffenheit auf 5.00, und die Lobbyingaktivität wurde im Hinblick auf COP 4 weiter erhöht (von 1.71 auf 3.80). In COP 4 reduzierte sich die Betroffenheit wieder auf 4.50. Um einen Zeitraum verschoben verringerte BIR seine Aktivitäten in Periode COP 5 wieder auf das Niveau von COP 3 (COP 5: 1.78; COP 3: 1.71). Die Betroffenheit im Zeitraum COP 5 war 4.00. Die Lobbyingaktivitäten wurden in der Folge auf etwa gleicher Höhe beibehalten. Würde

¹¹⁷ Dieses Verhalten wird im Folgenden als adaptives Verhalten bezeichnet.

der Wert 4.50 für BIR eine Schwelle darstellen, wäre jedoch in der Periode COP 6 im Vergleich zu COP 5 eine weitere Reduktion des Lobbyings zu erwarten gewesen. Der Erklärungsgehalt für COP 6 muss daher mit einem Fragezeichen versehen werden.

Art der Betroffenheit: Gemäss obigen Daten trifft die These, je negativer ein Verband von der Basler Konvention betroffen ist, desto höher ist die Lobbyingaktivität, allenfalls für vier Zeitperioden zu: COP 1, COP 2, COP 3 und eventuell COP 5. Im Vergleich zu COP 1 war BIR im Zeitraum COP 2 negativer betroffen. Zeitgleich hat auch die Lobbyingaktivität zugenommen. Ähnlich verhält es sich für die Veränderungen der Lobbyingaktivität und der Art der Betroffenheit von COP 2 zu COP 3. Einzig der Umfang der Veränderung ist unterschiedlich. Die Art der Betroffenheit hat sich regelmässiger verändert, von -1.00 in COP 1 auf -1.50 in COP 2 und schliesslich auf -2.00 in COP 3. Die Veränderungen der Lobbyingaktivität von COP 1 zu COP 2 war sehr gering (COP 1: 0.00; COP 2: 0.20). Hingegen war die Lobbyingaktivität in der Periode COP 3 um 1.51 Punkte höher als im Zeitraum COP 2. Die Beobachtungen in COP 5 könnten die These eines direkten Zusammenhangs zwischen negativer Betroffenheit und Lobbyingaktivität auch bestätigen. Im Zeitraum von COP 5 hat die negative Betroffenheit abgenommen; gleichzeitig reduzierte BIR seine Lobbyingaktivität. Hingegen widersprechen die Daten für COP 4 und COP 6 obiger These. Entweder hat die Lobbyingaktivität zugenommen, und der Verband war weniger negativ betroffen (COP 4). Oder die Lobbyingaktivität betrug fast die gleiche Höhe (COP 5: 1.78; COP 6: 1.71) und die negative Betroffenheit nahm zu (COP 6).

Ähnlich wie bei der Intensität der Interessen könnte jedoch ein Schwellenwert und adaptives Verhalten eine Erklärung für die beobachteten Lobbyingaktivitäten sein. Die negative Betroffenheit von -1.50 könnte ein Schwellenwert sein, der eine Intensivierung des Lobbyings auslöst. Ein Vergleich der Zeiträume COP 1, COP 2 und COP 3 würde eine solche Vermutung bestätigen. In COP 1 war der Wert mit -1.00 unter -1.50. Die Lobbyingaktivität nahm in der Periode von COP 2 nur minimal zu. In der Zeitperiode COP 2 betrug der Wert -1.50. Die Lobbyingaktivität wurde in COP 3 von 0.20 auf 1.71 stark erhöht. Ähnlich verhält es sich mit dem Wert für die Art der Betroffenheit im Zeitraum von COP 3. Er betrug -2.00 und die Lobbyingaktivität wurde in der Periode COP 4 wieder stark erhöht. Im Zeitraum von COP 4 war die negative Betroffenheit mit -0.50 gering. BIR reduzierte in Periode COP 5 seine Lobbyingaktivität. Im Zeitraum COP 5 war BIR weder positiv noch negativ von der Basler Konvention betroffen, und die Lobbyingaktivität veränderte sich von der Periode COP 5 zu COP 6 praktisch nicht. Wie auch bei der Diskussion der Intensität der Betroffenheit, ist die Gültigkeit des Schwellenwertargumentes und des adaptiven Verhaltens für COP 6 nicht 100%. An sich wäre eine stärkere Reduktion der Lobbyingaktivitäten zu erwarten gewesen als 0.07 (COP 5: 1.78; COP 6: 1.71). Ein weiterer Einwand ist, dass die Stärke der Lobbyingaktivität in der Periode COP 1 und COP 2 tiefer war als im Zeitraum von COP 5 und COP 6, obwohl BIR in den ersten beiden Perioden negativer betroffen war als in den letzten beiden.

Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte: Ein Zusammenhang zwischen der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte und der Lobbyingaktivität könnte für die folgenden drei Zeitperioden bestehen: COP 1, COP 4, COP 5. In COP 1 war der Wert der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte mit 1.00 gering, und die Lobbyingaktivität war inexistent. Im Zeitraum COP 4 war die Wichtigkeit hoch und gleichzeitig auch die Lobbyingaktivität. In der darauf folgenden Periode (COP 5) sinkt die Wichtigkeit der diskutierten Verhandlungsaspekte, und die Lobbyingaktivität geht auch zurück. Die Zeiträume COP 2 und COP 6 widersprechen jedoch einem solchen Zusammenhang.

Die Situation für die Zeitperiode COP 3 ist unklar. Auf der einen Seite ist die Lobbyingaktivität in COP 3 (1.71) viel höher als in COP 2 (0.20), und der Wert für die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ist in beiden Perioden hoch (COP 2: 4.20; COP 3: 4.08). Dies würde dafür sprechen, dass ein positiver Zusammenhang zwischen der Lobbyingaktivität und der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte auch für COP 3 gilt. Ein Vergleich mit dem Zeitraum COP 5 stellt dies jedoch wieder in Frage. Das Niveau der Lobbyingaktivität war in den Perioden COP 3 und COP 5 fast identisch (COP 3: 1.71; COP 5: 1.78). Aber die Werte für die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte waren sehr unterschiedlich (COP 3: 4.08; COP 5: 2.73).

In Tabelle 5 sind obige Ausführungen zusammengefasst. *Ja (Nein)* bedeutet, dass die These für eine bestimmte Zeitperiode (*nicht*) gilt. Bei *Evtl.* kann die These unter bestimmten Umständen zutreffen.

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Intensität der Betroffenheit ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ohne Schwellenwert & adaptives Verhalten)	Nein	Nein	Ja	Nein	Ja	Ja
Intensität der Betroffenheit ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (mit Schwellenwert & adaptivem Verhalten)	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Evtl.
Art der Betroffenheit negativer ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ohne Schwellenwert & adaptives Verhalten)	Ja	Ja	Ja	Nein	Evtl.	Nein
Art der Betroffenheit negativer ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (mit Schwellenwert & adaptivem Verhalten)	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Nein	Evtl.	Ja	Ja	Nein

Tabelle 5: Resultate Intensität Interessen BIR

5.2.1.2 BRC

5.2.1.2.1 Daten

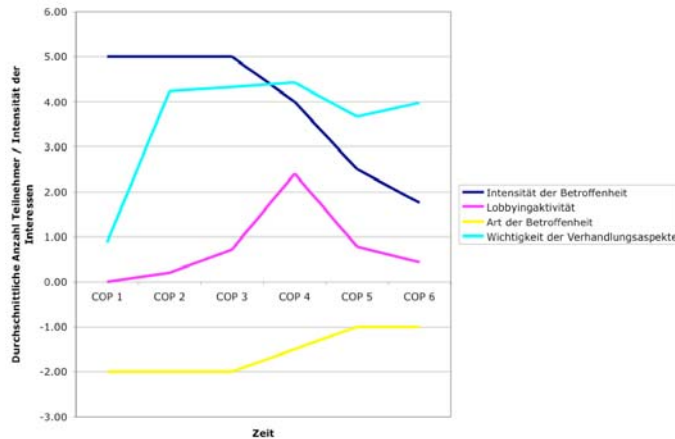


Abbildung 5: Intensität Interessen BRC

Zeitperioden	Interessen / Lobbyingaktivität			
	Intensität der Betroffenheit	Art der Betroffenheit	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten	Lobbyingaktivität
COP 1	5.00	-2.00	0.88	0.00
COP 2	5.00	-2.00	4.24	0.20
COP 3	5.00	-2.00	4.33	0.71
COP 4	4.00	-1.50	4.43	2.40
COP 5	2.50	-1.00	3.67	0.78
COP 6	1.75	-1.00	3.98	0.43

Tabelle 6: Daten Intensität Interessen BRC

5.2.1.2.2 Interpretation

Intensität der Betroffenheit: Für vier Zeiträume (COP 1 bis COP 4) lässt sich kein positiver Zusammenhang der Daten in Tabelle 6 ablesen. Die Intensität der Betroffenheit betrug in der Periode COP 1 bis COP 3 das Maximum, die Lobbyingaktivitäten erreichten jedoch erst in COP 4 mit 2.40 den höchsten Wert, als die Betroffenheit wieder abgenommen hatte. Werden nur die Zeitperioden COP 5 und COP 6 betrachtet, dann könnte die These eines positiven Zusammenhangs zutreffen. Für beide Zeiträume trifft zu, dass eine höhere (tiefere) Intensität der Betroffenheit, mehr (weniger) Lobbyingaktivitäten zur Folge hatte.

Die Existenz eines Schwellenwertes und adaptivem Verhalten scheint sehr fraglich, weil der Wert 5.00 die höchst mögliche Betroffenheit darstellt. Somit hätte spätestens im Zeitraum COP 2 eine starke Erhöhung der Lobbyingaktivität stattfinden sollen. Ein Grund für die langsame Steigerung der Lobbyingaktivität könnte jedoch sein, dass BRC die Lobbyingaktivität stetig weiter erhöhte, bis die Betroffenheit zurückging. Dies ist jedoch unwahrscheinlich, wenn man die sehr hohe Intensität der Betroffenheit seit der Periode COP 1 berücksichtigt. Werden die Perioden COP 1 und COP 2 aus der Analyse weggelassen, dann könnte die Argumentation mit einem Schwellenwert und adaptivem Verhalten die Lobbyingaktivitäten erklären.

Art der Betroffenheit: Wie bei der Intensität der Betroffenheit, ist in den Perioden COP 1 bis COP 4 kein Zusammenhang zwischen der Art der Betroffenheit und der Lobbyingaktivität erkennbar. Einzig für den Zeitraum COP 5 ist ein negativer Zusammenhang ersichtlich. Im Vergleich zur Periode COP 4 ging die Lobbyingaktivität zurück und zeitgleich war BIR weniger negativ von den Regulierungen der Basler Konvention betroffen. Der Tatsache jedoch, dass bei starker negativer Betroffenheit (COP 1 bis COP 3: -2.00) die Lobbyingaktivität laufend erhöht (COP 1: 0.00; COP 2: 0.20; COP 3: 0.71) und bei weniger negativen Betroffenheit (COP 4: -1.50; COP 5: -1.00; COP 6: -1.00) wieder reduziert wird (COP 4: 2.40; COP 5: 0.78; COP 6: COP 6), deutet auf das Vorhandenseins eines Schwellenwertes und adaptivem Verhalten hin. Entsprechend hätte BRC seine Lobbyingaktivitäten solange erhöht, bis die negative Betroffenheit einen Wert von -1.00 erreicht hätte. Der Wert von -2.00 könnte erste Lobbyingaktivitäten für COP 2 ausgelöst haben (COP 2: 0.20). Weil die negative Betroffenheit in Periode COP 2 immer noch unverändert den Wert -2.00 hatte, wurde die Lobbyingaktivität im Hinblick auf COP 3 weiter erhöht (COP 2: 0.20; COP 3: 0.71). Weil die erhöhten Lobbyingaktivitäten aber die negative Betroffenheit immer noch nicht verändern konnten (COP 2: -2.00; COP 3: -2.00), wurde die Aktivität nochmals auf 2.40 erhöht. Als sich die Wirkung einstellte, wurde die Lobbyingaktivität wieder reduziert.

Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte: In drei von sechs Zeiträumen scheint ein positiver Zusammenhang zwischen der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte und der Stärke der Lobbyingaktivität vorhanden zu sein. Es sind dies COP 1, COP 4 und COP 5. In den Periode COP 1 und COP 4 sind die Lobbyingaktivitäten *hoch (tief)* (COP 1: 0.00; COP 4: 2.40) und zeitgleich, werden *(nicht) wichtige* Themen behandelt (COP 1: 0.88; COP 4: 4.43). Für den Zeitraum COP 3 ist die Situation nicht ganz klar. Gegen das Vorliegen eines Zusammenhangs in der Periode COP 3 spricht die kleine Differenz des absoluten Niveaus der Betroffenheit zwischen COP 3 (4.33) und COP 4 (4.43) und die grosse Differenz der Lobbyingaktivitäten in COP 3 (0.71) und COP 4 (2.40). Für einen Zusammenhang spricht jedoch, dass die Veränderung der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte und der Lobbyingaktivität von COP 3 zu COP 4 die gleiche Richtung haben. Auch die Veränderungen der Lobbyingaktivität und der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte von COP 2 zu COP 3 stützt die Vermutung eines Zusammenhangs. In beiden Fällen stimmt die Richtung der Veränderung überein. Die Lobbyingaktivität ist in COP 3 (0.71) höher als in COP 2 (0.20), und die Wichtigkeit nimmt, wenn auch nur leicht, zu (COP 2: 4.24; COP 3: 4.33).

Die folgende Tabelle fasst die Resultate zusammen:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Intensität der Betroffenheit ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ohne Schwellenwert & adaptives Verhalten)	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	Ja
Intensität der Betroffenheit ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (mit Schwellenwert & adaptivem Verhalten)	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Art der Betroffenheit negativer ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ohne Schwellenwert & adaptives Verhalten)	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	Nein
Art der Betroffenheit negativer ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (mit Schwellenwert & adaptivem Verhalten)	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Nein	Evtl.	Ja	Ja	Nein

Tabelle 7: Resultate Intensität Interessen BRC

5.2.1.3 CEFIC

5.2.1.3.1 Daten

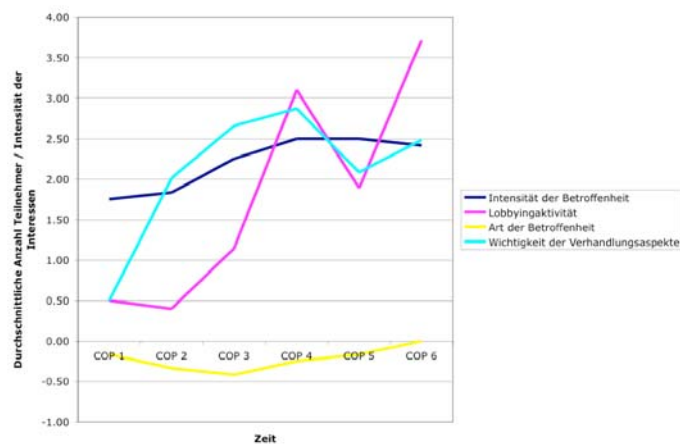


Abbildung 6: Intensität Interessen CEFIC

Zeitperioden	Interessen / Lobbyinaktivität			
	Intensität der Betroffenheit	Art der Betroffenheit	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten	Lobbyingaktivität
COP 1	1.64	-0.14	0.50	0.50
COP 2	1.71	-0.29	2.01	0.40
COP 3	2.14	-0.36	2.66	1.41
COP 4	2.50	-0.21	2.87	3.10
COP 5	2.57	0.14	2.08	1.89
COP 6	2.50	-0.00	2.48	3.71

Tabelle 8: Daten Intensität Interessen CEFIC

5.2.1.3.2 Interpretation

Intensität der Betroffenheit: Die Daten stützen für die ersten vier Perioden die folgende These: Je stärker ein Verband betroffen ist, desto mehr Lobbyingaktivitäten werden unternommen. Bei COP 1 und COP 2 kann argumentiert werden, dass die Betroffenheit gering war (COP 1: 1.64; COP 2: 1.71) und deshalb nur weniger Lobbyingaktivitäten unternommen wurden (COP 1: 0.50; COP 2: 0.40). Die Richtung der Veränderung der Lobbyingaktivität und der Intensität der Betroffenheit stimmen aber nicht überein. Die Veränderungen sind jedoch sehr gering, so dass obige Aussage beibehalten werden kann. Danach stieg die Betroffenheit (COP 3: 2.14; COP 4: 2.50), und die Aktivitäten wurden laufend erhöht (COP 3: 1.41; COP 4: 3.10). Für COP 5 trifft die These jedoch nicht zu. Trotz hoher Betroffenheit (COP 5: 2.57) wurde die Lobbyingaktivität reduziert (COP 4: 3.10; COP 5: 1.89). Bei COP 6 sind die Lobbyingaktivität und die Betroffenheit hoch. Aufgrund der starken Änderung der Lobbyingaktivität von COP 5 (1.89) auf COP 6 (3.71) bei fast gleich bleibender Betroffenheit (COP 5: 2.57; COP 6: 2.50) ist ein Zusammenhang zu verneinen.

Die These eines Schwellenwertes und adaptives Verhalten, die im Hinblick auf die nächste Periode verstärkte Lobbyingaktivitäten auslösen, trifft weniger gut zu als bei BIR und BRC. Der Grund ist, dass unklar ist, warum die Lobbyingaktivitäten nach der Periode COP 4 reduziert werden (COP 4: 3.10; COP 5: 1.89), obwohl die Betroffenheit dort das bisherige Maximum erreicht (COP 4: 2.50). Dieser Argumentation folgend, stellen sich auch für den Zeitraum COP 6 ein paar Fragezeichen. Eine Veränderung der Betroffenheit um 0.07 (COP 4: 2.50; COP 5: 2.57) hätte dann sehr viel Aktivitäten (COP 5: 1.89; COP 6: 3.71) ausgelöst.

Art der Betroffenheit: Hier kann die These unter Annahme eines Schwellenwertes und adaptivem Verhalten fünf der sechs Zeitperioden erklären (COP 1 bis 5). Ohne Schwellenwert jedoch nur drei (COP 1, COP 3, COP 5). Eine geringe negative Betroffenheit von -0.14 im Zeitraum von COP 1 hat zur Folge, dass die Lobbyingaktivitäten in COP 2 reduziert wurden (COP 1: 0.50; COP 2: 0.40). Nachdem sich die Basler Konvention in eine negative Richtung entwickelte (COP 1: -0.14; COP 2: -0.29), wurde wieder verstärkt lobbyiert (COP 3: 1.41). Die Situation verschlechterte sich aus Sicht von CEFIC weiter (COP 3: -0.36), und somit erhöhte der Verband seine Lobbyingaktivitäten in der Periode COP 4 nochmals (COP 3: 1.41; COP 4: 3.10). Als sich die negative Betroffenheit reduzierte (COP 3: -0.36; COP 4: -0.21), wurde auch wieder weniger lobbyiert (COP 4: 3.10; COP 5: 1.89). Der erneute Anstieg der Lobbyingaktivität im Zeitraum von COP 6 kann mit der Annahme eines Schwellenwertes und adaptivem Verhalten nicht erklärt werden.

Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte: Mit Ausnahme von COP 2 kann die Wichtigkeit der Meetings die Lobbyingaktivitäten von CEFIC erklären. Auch die Erhöhung der Lobbyingaktivität in COP 6, die mit Hilfe der Intensität und Art der Betroffenheit nicht erklärt werden kann, wird durch den Einbezug der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte verständlich. An COP 1 wurden aus Sicht von CEFIC nicht wichtige Themen besprochen (0.50), und die Lobbyingaktivität war gering (0.50). Die Wichtigkeit der Themen stieg zwar auf 2.01 in COP 2, doch die Lobbyingaktivität ging weiter zurück (0.40). Danach verlaufen die Lobbyingaktivität und die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte fast synchron, was klar aus *Graphik 4: Intensität Interessen CEFIC* ersichtlich wird.

Eine Zusammenfassung der Resultate ist in der folgenden Tabelle zu finden:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Intensität der Betroffenheit ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ohne Schwellenwert & adaptives Verhalten)	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein
Intensität der Betroffenheit ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (mit Schwellenwert & adaptivem Verhalten)	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein
Art der Betroffenheit negativer ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ohne Schwellenwert & adaptives Verhalten)	Ja	Nein	Ja	Nein	Ja	Nein
Art der Betroffenheit negativer ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (mit Schwellenwert & adaptivem Verhalten)	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja

Tabelle 9: Resultate Intensität Interessen CEFIC

5.2.1.4 Eurometaux

5.2.1.4.1 Daten

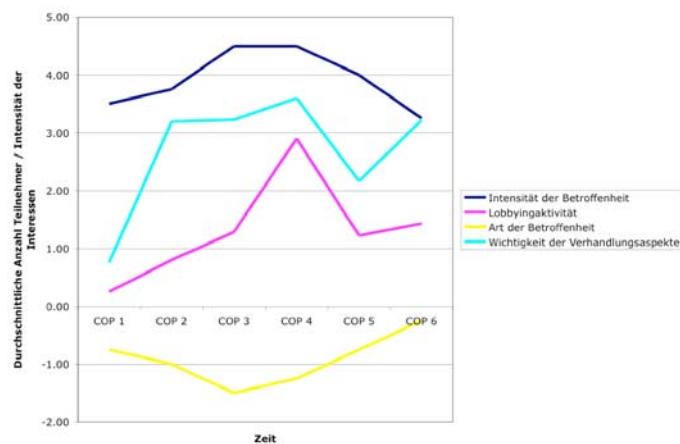


Abbildung 7: Intensität Interessen Eurometaux

Zeitperioden	Interessen / Lobbyingaktivität			
	Intensität der Betroffenheit	Art der Betroffenheit	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten	Lobbyingaktivität
COP 1	3.50	-0.75	0.76	0.25
COP 2	3.75	-1.00	3.19	0.80
COP 3	4.50	-1.50	3.23	1.29
COP 4	4.50	-1.25	3.60	2.90
COP 5	4.00	-0.75	2.17	1.22
COP 6	3.25	-0.25	3.22	1.43

Tabelle 10: Daten Intensität Interessen Eurometaux

5.2.1.4.2 Interpretation

Intensität der Betroffenheit: Die Intensität der Betroffenheit erklärt für die Zeiträume COP 1 bis COP 5 die Lobbyingaktivität von Eurometaux gut. Einzig die Erhöhung der Lobbyingaktivität in COP 6 (COP 5: 1.22; COP 6: 1.43) bei gleichzeitiger Reduktion der Betroffenheit (COP 5: 4.00; COP 6: 3.25) wird nicht erklärt. Auch der starke Anstieg der Lobbyingaktivität in COP 4 (COP 3: 1.29; COP 4: 2.90) bei gleichzeitiger Stabilität der Stärke der Betroffenheit ist nicht ganz nachvollziehbar. (COP 3: 4.50; COP 4: 4.50).

Die Annahme eines Schwellenwertes und adaptives Verhalten erklären hingegen nur die Zeiträume von COP 1 bis und mit COP 4. Der starke Anstieg der Lobbyingaktivität in COP 4 (COP 3: 1.29; COP 4: 2.90) kann bei der Annahme eines Schwellenwertes und adaptivem Verhalten aber eher erklärt werden. Die Betroffenheit hatte von COP 2 zu COP 3 um 0.75 zugenommen (COP 2: 3.75; COP 3: 4.50). Die Lobbyingaktivitäten in den Perioden COP 5 (1.22) und COP 6 (1.43) lassen jedoch nicht auf das Vorhandensein eines Schwellenwertes mit adaptivem Verhalten schliessen.

Art der Betroffenheit: Vier Zeiträume werden von der These, je negativer ein Verband betroffen ist, desto höher ist die Lobbyingaktivität, gut erklärt. Nicht erklärt werden COP 4 und COP 6. Bei beiden geht eine weniger negative Betroffenheit (COP 3: -1.50; COP 4: -1.25; COP 5: -0.75; COP 6: -0.25) einher mit mehr Lobbyingaktivitäten (COP 3: 1.29; COP 4: 2.90; COP 5: 1.22; COP 6: 1.43). Wird adaptives Verhalten vorausgesetzt, und wird davon ausgegangen, dass die negative Betroffenheit im Zeitraum COP 1 der Schwellenwert für die verstärkte Initiierung von Lobbyingaktivitäten war, dann lassen sich ausser in COP 6, alle Perioden erklären. Bei COP 6 ist unklar, warum die Lobbyingaktivität zunahm (COP 5: 1.22; COP 6: 1.43), wenn in der Periode COP 5, die negative Betroffenheit zurückging.

Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte: Die Dimension der Variablen Interesse erklärt die Lobbyingaktivitäten von Eurometaux grösstenteils. Einzig die relativ geringe Erhöhung der Lobbyingaktivität von COP 1 (0.25), COP 2 (0.80) zu COP 3 (1.29) im Vergleich zur Veränderung der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (COP 1: 0.76; COP 2: 3.19; COP 3: 3.23) könnte ein Indiz für die Existenz eines anderen Grundes sein. Der Erklärungsgehalt für COP 2 ist nicht eindeutig. Die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte kann, im Gegensatz zu den anderen oben besprochenen Ansätzen, die Lobbyingaktivitäten im Zeitraum von COP 6 erklären. Die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte erhöhte sich von COP 5 (2.17) zu COP 6 (3.22) um über 1.00, und synchron stieg auch die Lobbyingaktivität. Zwar stieg die Lobbyingaktivität nicht so deutlich (COP 5: 1.22; COP 6: 1.43), aber die Richtung der Veränderung stimmt, was bei der Intensität und Art der Interessen nicht der Fall war.

Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die bisherigen Erklärungen für das Lobbyingverhalten von Eurometaux:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Intensität der Betroffenheit $\uparrow \Rightarrow$ Lobbyingaktivität \uparrow (ohne Schwellenwert & adaptives Verhalten)	Ja	Ja	Ja	Evtl.	Ja	Nein
Intensität der Betroffenheit $\uparrow \Rightarrow$ Lobbyingaktivität \uparrow (mit Schwellenwert & adaptivem Verhalten)	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein
Art der Betroffenheit negativer \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow (ohne Schwellenwert & adaptives Verhalten)	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja	Nein
Art der Betroffenheit negativer \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow (mit Schwellenwert & adaptivem Verhalten)	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte $\uparrow \Rightarrow$ Lobbyingaktivität \uparrow	Ja	Evtl.	Ja	Ja	Ja	Ja

Tabelle 11: Resultate Intensität Interessen Eurometaux

5.2.1.5 ICMM

5.2.1.5.1 Daten

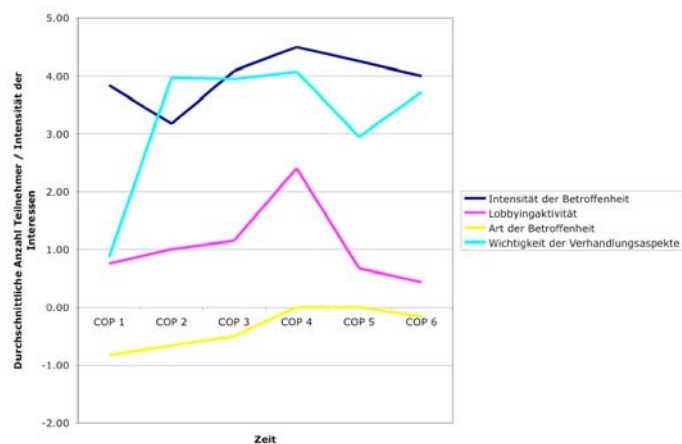


Abbildung 8: Intensität Interessen ICMM

Zeitperioden	Interessen / Lobbyingaktivität			
	Intensität der Betroffenheit	Art der Betroffenheit	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten	Lobbyingaktivität
COP 1	3.83	-0.83	0.87	0.75
COP 2	3.17	-0.67	3.97	1.00
COP 3	4.08	-0.50	3.94	1.14
COP 4	4.50	0.00	4.07	2.40
COP 5	4.25	0.00	2.94	0.67
COP 6	4.00	-0.17	3.72	0.43

Tabelle 12: Daten Intensität Interessen ICMM¹¹⁸

5.2.1.5.2 Interpretation

Intensität Interessen: Der Untersuchungszeitraum lässt sich in zwei Teile einteilen. Im ersten Teil, der die Zeitperioden COP 1 und 2 umfasst, erklärt die Intensität der Interessen die beobachtete Lobbyingaktivität nicht. Insbesondere ist die Reduktion der Betroffenheit von COP 1 (3.83) zu COP 2 (3.17) schwer zu erklären. Zu beachten ist jedoch, dass die Messung für die Zeitperioden COP 1 und COP 2 der Intensität der Betroffenheit nicht zuverlässig ist.¹¹⁹ Eine Interpretation für diese zwei Zeiträume erübrigt sich deshalb. Im zweiten Teil, dazu gehören die Zeiträume COP 3 bis COP 6, scheint ein positiver Zusammenhang vorzuliegen. Die Veränderung der Intensität der Betroffenheit von COP 3 (4.08) zu COP 4 (4.50) und die Erhöhung der Lobbyingaktivität von 1.14 in Periode COP 3 auf 2.40 in COP 4 deuten darauf hin, dass ein positiver Zusammenhang zwischen der Intensität der Interessen und der Lobbyingaktivität besteht. Die Daten für die Zeiträume COP 5 und 6 unterstützen diesen Zusammenhang. Die Betroffenheit sank kontinuierlich (COP 4: 4.50; COP 5: 4.25; COP 6: 4.00). Die Lobbyingaktivität wurde auch reduziert (COP 4: 2.40; COP 5: 0.67; COP 6: 0.43). Das Argument eines Schwellenwertes und adaptives Verhalten trifft, wenn COP 1 und COP 2 nicht betrachtet werden, einzig auf die Periode COP 6 zu.

Art der Betroffenheit: Wie negativ die Betroffenheit ist, scheint keinen Einfluss auf die Lobbyingaktivität gehabt zu haben. Eher das Gegenteil scheint der Fall zu sein. Je weniger negativ die Betroffenheit ist, desto mehr wird lobbyiert. Einzig die massive Reduktion der Lobbyingaktivitäten von COP 4 (2.40) zu COP 5 (0.67) deutet auf einen Zusammenhang hin. Jedoch widerspricht die Reduktion der Lobbyingaktivität von COP 5 (0.67) zu COP 6 (0.43) einem positiven Zusammenhang zwischen der Negativität der Betroffenheit und der Stärke der Lobbyingaktivität. ICMM war in der Periode COP 5 von den Regulierungen der Basler Konvention weder positiv noch negativ und in COP 6 wieder negativ betroffen (0.17). Ein Schwellenwert und adaptives Verhalten erklären höchstens die Lobbyingaktivitäten von COP 5 und COP 6. Für die restlichen Zeiträume tragen die beiden Argumente nicht zur Erklärung bei.

Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte: Mit dieser Begründung lassen sich die Lobbyingaktivitäten von ICMM für drei Zeitperioden erklären: COP 1, COP 4 und COP 5. Obwohl beispielsweise die Wichtigkeit der diskutierten Themen in den Zeiträumen COP 2 (3.97) und COP 3 (3.94) einen hohen Wert hatten, waren im Vergleich zur Periode COP 1 nur wenig mehr Lobbyingaktivitäten zu beobachten (COP 1: 0.75; COP

¹¹⁸ Daten, die ein Reliabilitätsproblem aufweisen, wurden durch einen roten Hintergrund gekennzeichnet.

¹¹⁹ Vgl. Anhang 9: Messung des Umfangs der Betroffenheit.

2: 1.00; COP 3: 1.14), als die behandelten Themen in Periode COP 1 eine geringe Bedeutung aufwiesen (0.87).

Die folgende Tabelle fasst das Gesagte zusammen:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Intensität der Betroffenheit $\uparrow \Rightarrow$ Lobbyingaktivität \uparrow (ohne Schwellenwert & adaptives Verhalten)	K.A. ¹²⁰	K.A.	Ja	Ja	Ja	Ja
Intensität der Betroffenheit $\uparrow \Rightarrow$ Lobbyingaktivität \uparrow (mit Schwellenwert & adaptivem Verhalten)	K.A.	K.A.	Nein	Nein	Nein	Ja
Art der Betroffenheit negativer \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow (ohne Schwellenwert & adaptives Verhalten)	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	Nein
Art der Betroffenheit negativer \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow (mit Schwellenwert & adaptivem Verhalten)	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	Ja
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte $\uparrow \Rightarrow$ Lobbyingaktivität \uparrow	Ja	Nein	Nein	Ja	Ja	Nein

Tabelle 13: Resultate Intensität Interessen ICMM

5.2.1.6 IPMI

5.2.1.6.1 Daten

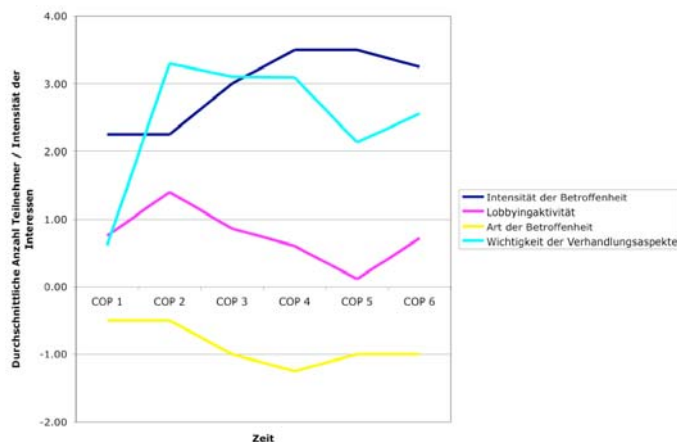


Abbildung 9: Intensität Interessen IPMI

¹²⁰ K.A. steht für keine Aussage möglich.

Zeitperioden	Interessen / Lobbyingaktivität			
	Intensität der Betroffenheit	Art der Betroffenheit	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten	Lobbyingaktivität
COP 1	2.25	-0.50	0.61	0.75
COP 2	2.25	-0.50	3.30	1.40
COP 3	3.00	-1.00	3.10	0.86
COP 4	3.50	-1.25	3.09	0.60
COP 5	3.50	-1.00	2.13	0.11
COP 6	3.25	-1.00	2.56	0.71

Tabelle 14: Daten Intensität Interessen IPMI

5.2.1.6.2 Interpretation

Intensität der Betroffenheit: Eine Analyse dieses Zusammenhanges wird auf Grund der unzuverlässigen Messung für vier Zeitperioden nicht durchgeführt.

Art der Betroffenheit: Die vorhandenen Daten für die Zeiträume von COP 3 und COP 4 deuten darauf hin, dass je negativer IPMI von der Basler Konvention betroffen war, desto weniger wurde lobbyiert. Auch die Erhöhung der Lobbyingaktivität in der Periode von COP 2 auf 1.40 (COP 1: 0.75) lässt sich mit der Art der Betroffenheit nicht erklären, weil IPMI in den Zeitperioden von COP 1 und COP 2 mit -0.50 gleich negativ betroffen war. Das Gleiche gilt für COP 6. Einzig für die Periode COP 5 scheint der vermutete Zusammenhang zu bestehen. IPMI war im Zeitraum COP 5 weniger negativ betroffen als in der Periode COP 4 (COP4: -1.25; COP 5: -1.00), und die Lobbyingaktivität reduzierte sich (COP4: 0.60; COP 5: 0.11). Es ist auch unwahrscheinlich, dass ein Schwellenwert und adaptives Verhalten etwas zur Erklärung der Lobbyingaktivität von IPMI beitragen kann. Die einzige Periode, die dadurch erklärt werden könnte, ist COP 4.

Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte: Im Gegensatz zur Intensität und Art der Betroffenheit kann die Wichtigkeit der diskutierten Themen das Lobbyingverhalten von IPMI gut erklären. Einzig die starke Reduktion der Lobbyingaktivität von COP 3 (0.86) zu COP 4 (0.60) im Vergleich zur fast gleich grossen Bedeutung der Diskussionspunkte für IPMI im Zeitraum COP 3 und COP 4 (COP 3: 3.10; COP 4: 3.09) könnte ein Anhaltspunkt für andere Gründe sein.

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Intensität der Betroffenheit ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ohne Schwellenwert & adaptives Verhalten)	K.A. ¹²¹	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
Intensität der Betroffenheit ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (mit Schwellenwert & adaptivem Verhalten)	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
Art der Betroffenheit negativer ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ohne Schwellenwert & adaptives Verhalten)	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	Nein
Art der Betroffenheit negativer ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (mit Schwellenwert & adaptivem Verhalten)	Nein	Nein	Nein	Ja	Nein	Nein
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Ja	Evtl.	Evtl.	Ja	Ja

Tabelle 15: Vermutete Zusammenhäng Intensität Interessen IPMI

¹²¹ K.A. steht für: keine Aussage möglich.

5.2.2 Analyse von Hypothese 3: Volkswirtschaftliche Potenz und Lobbyingaktivität

Hypothese 3: Je grösser die volkswirtschaftliche Potenz der Verbandsmitglieder ist, desto grösser ist die Effektivität und desto wahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.¹²²

5.2.2.1 BIR-BRC-Eurometaux-ICMM-IPMI

5.2.2.1.1 Daten

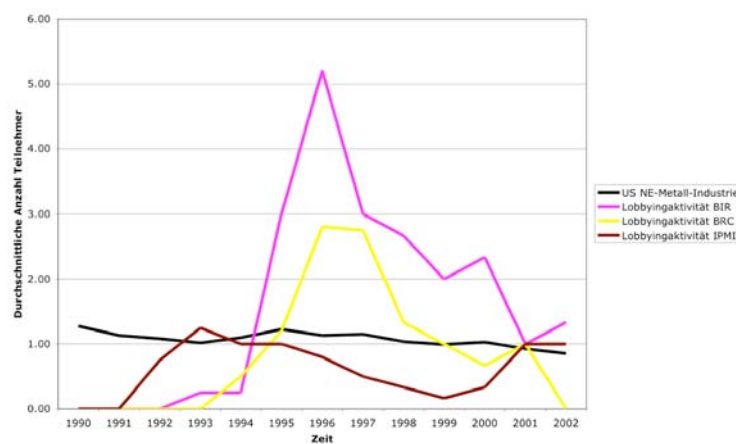


Abbildung 10: Umsatz/BIP BIR-BRC-IPMI

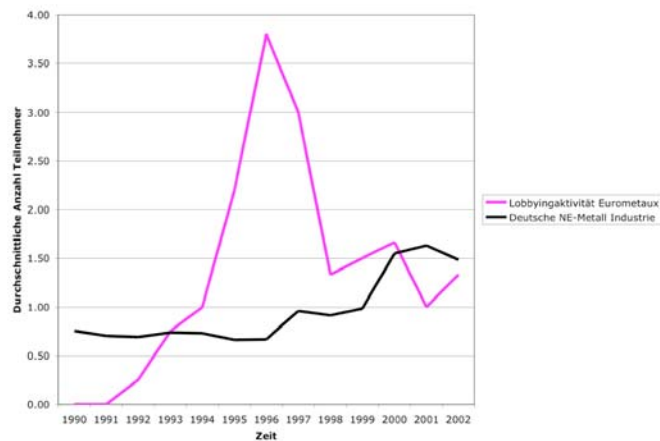


Abbildung 11: Umsatz/BIP Eurometaux

¹²² Für Details zur Messung, vgl. *Anhang 11: Messung der volkswirtschaftlichen Bedeutung eines Verbandes*.



Abbildung 12: Umsatz/BIP ICMM

5.2.2.1.2 Interpretation

Die für alle fünf Verbände der NE-Metall- und Recycling-Industrie erhobenen Daten stützen die Vermutung nicht, dass die volkswirtschaftliche Bedeutung die Stärke der Lobbyingaktivität positiv beeinflusst. Möglicherweise kann es auch daran liegen, dass die Daten nicht sehr spezifisch sind; aus forschungsökonomischen Überlegungen wurde der Wert Umsatz/BIP der US-NE-Metall-Industrie für BIR, BRC und IPMI verwendet. Das Argument, dass die Daten zuwenig spezifisch auf die Verbände zugeschnitten sind, trifft jedoch höchstens für BIR zu. Die Mitglieder von BIR tragen zum einen nur einen Teil zum jährlichen Umsatz der US-NE-Metall-Industrie bei, und zum anderen gibt es noch in rund 50 anderen Ländern Mitglieder von BIR. Hingegen dürfte der Umsatz der US-Metall-Industrie für BRC und IPMI, der Umsatz der deutschen NE-Metall-Industrie für Eurometaux und der Durchschnitt aus dem Umsatzes der US- und der deutschen NE-Metall-Industrie ein guter Indikator für die Messung der volkswirtschaftlichen Bedeutung sein. Doch bei diesen ist auch kein Zusammenhang festzustellen. Die Lobbyingaktivität und die volkswirtschaftliche Bedeutung scheinen unabhängig zu sein.

5.2.2.2 CEFIC

5.2.2.2.1 Daten

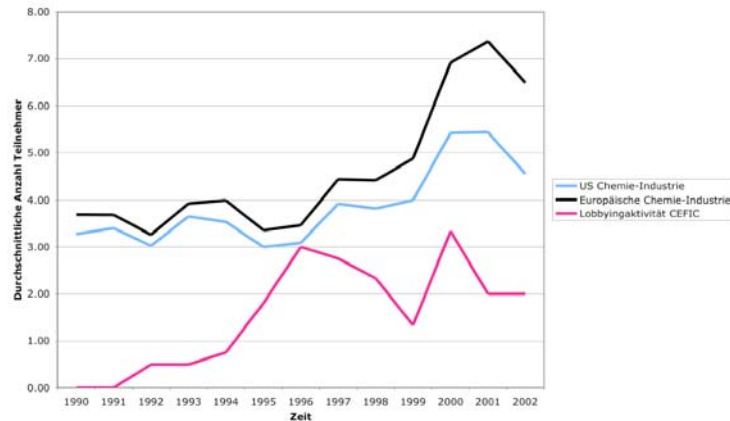


Abbildung 13: Umsatz/BIP CEFIC

5.2.2.2.2 Interpretation

Bis 1996 scheint definitiv kein Zusammenhang zwischen der volkswirtschaftlichen Bedeutung und der Lobbyingaktivität vorhanden zu sein. Danach ist ein solcher nicht auszuschliessen. Insbesondere die Reduktion der Lobbyingtätigkeit in den Jahren 1997 und 1998 sowie die starke Erhöhung der Lobbyingaktivität 1999 und 2000 lassen einen positiven Zusammenhang vermuten. Auch das Gesamtbild unterstützt die Hypothese. Die volkswirtschaftliche Bedeutung nimmt über die Zeit zu, und gleichzeitig steigt auch das Niveau der Lobbyingaktivität.

In Tabelle 14 sind die bisherigen Analyseergebnisse bezüglich der volkswirtschaftlichen Bedeutung dargestellt:¹²³

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Volkswirtschaftliche Bedeutung ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (BIR)	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Volkswirtschaftliche Bedeutung ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (BRC)	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Volkswirtschaftliche Bedeutung ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (CEFIC)	Nein	Nein	Nein	Ja	Nein	Ja
Volkswirtschaftliche Bedeutung ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (Eurometaux)	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Volkswirtschaftliche Bedeutung ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ICMM)	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Volkswirtschaftliche Bedeutung ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (IPMI)	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

Tabelle 16: Resultate volkswirtschaftliche Bedeutung

¹²³ Um die in diesem Kapitel erhaltenen Ergebnisse über den vermuteten Zusammenhang zwischen der ökonomischen Bedeutung und der Stärke der Lobbyingaktivität mit Resultaten der Analyse im vorherigen Kapitel (Kapitel 5.2.1 *Analyse von Hypothese 1: Intensität der Interessen und Lobbyingaktivität*) sowie den nachfolgenden Kapiteln vergleichen zu können, wurden die Zeitperioden wieder auf sechs reduziert. Für die Definition der sechs Zeitperioden, vgl. *Anhang 8: Messung der Variablen Lobbyingaktivität*.

5.2.3 Analyse von Hypothese 4: Opponierende Interessengruppen und Lobbyingaktivität

Hypothese 4: Je stärker die opponierenden IG lobbyieren, desto geringer ist die Effektivität, und desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.¹²⁴

5.2.3.1 BIR-BRC-Eurometaux-ICMM

5.2.3.1.1 Daten

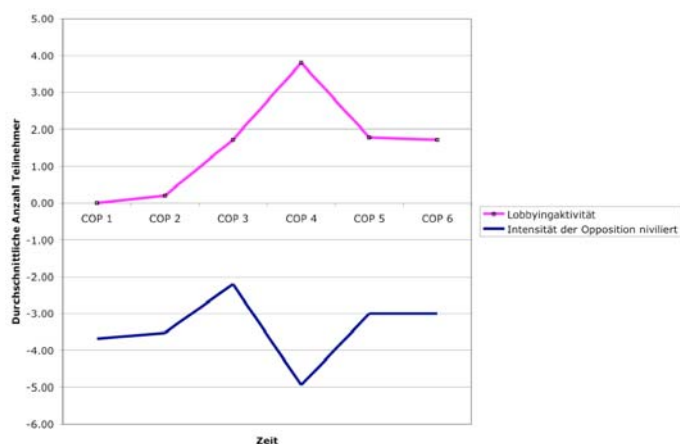


Abbildung 14: Opposition BIR

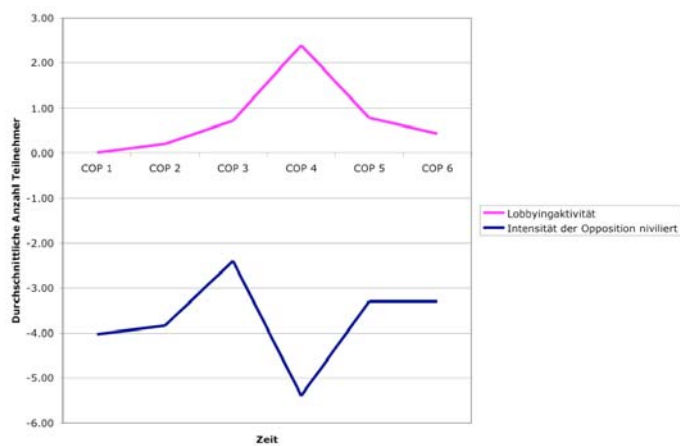


Abbildung 15: Opposition BRC

¹²⁴ Für Details zur Messung, vgl. Anhang 12: Messung der Stärke der Opposition durch Umweltgruppen.

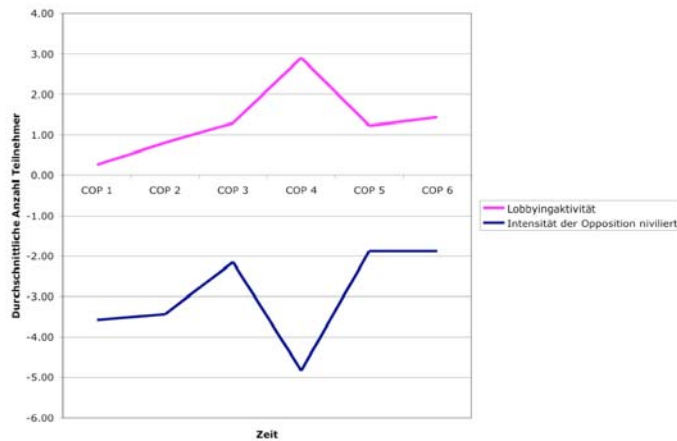


Abbildung 16: Opposition Eurometaux

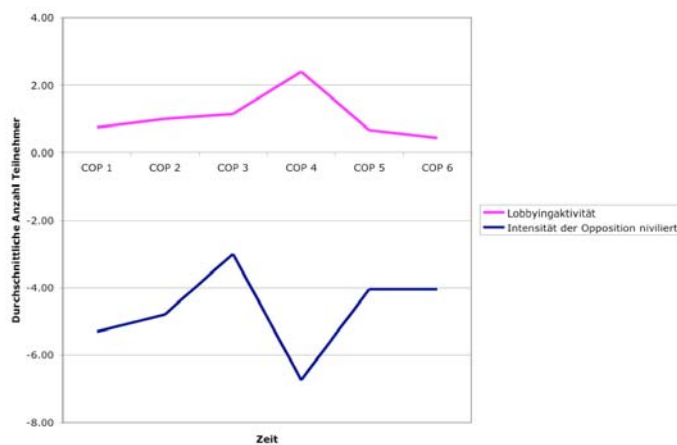


Abbildung 17: Opposition ICMM

5.2.3.1.2 Interpretation

Die vier Graphiken der Verbände BIR, BRC, Eurometaux und ICMM deuten an, dass Hypothese 4 für die Perioden COP 1 bis COP 3 und COP 6 bestätigt wird und für die Zeiträume COP 4 und COP 5 nicht. Die Stärke der Opposition nahm von COP 1 bis COP 3 kontinuierlich ab, und synchron stieg die Lobbyingaktivität der vier Verbände. In COP 6 blieb die Opposition im Vergleich zu COP 5 konstant und die Lobbyingaktivitäten der Verbände änderten sich nur gering.

In der Periode COP 4 ist die stärkste Opposition zu beobachten und die Lobbyingaktivitäten der drei Verbände erreichen auch ihr Maximum. Diese Beobachtung widerspricht Hypothese 4 vollständig. Das Gleiche gilt für den Zeitraum COP 5. Die Lobbyingaktivitäten und die Opposition gehen im Vergleich zu COP 4 stark zurück. Für COP 4 und COP 5 ist eher die umgekehrte Hypothese zutreffend. Je stärker die Opposition, desto mehr Lobbyingaktivitäten werden initiiert.

5.2.3.2 CEFIC

5.2.3.2.1 Daten

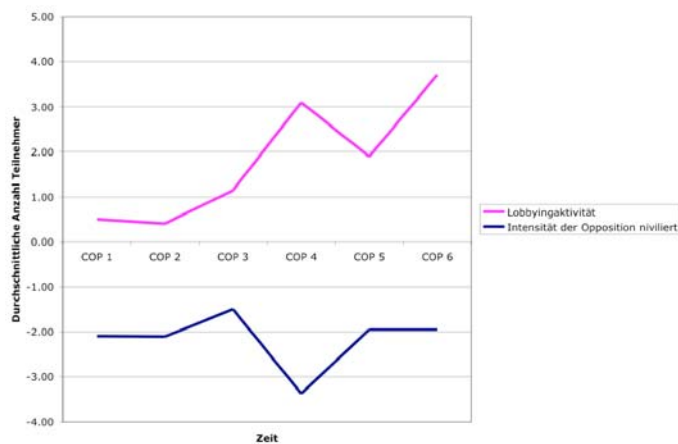


Abbildung 18: Opposition CEFIC

5.2.3.2.2 Interpretation

Hypothese 4 wird für die Zeiträume COP 1 bis COP 3 bestätigt und für die Perioden COP 4 und COP 5 nicht. Die Beobachtung im Zeitraum COP 6 widersprechen Hypothese 4. Die Opposition bleibt im Vergleich zu COP 5 identisch, aber die Lobbyingaktivität steigt stark an.

5.2.3.3 IPMI

5.2.3.3.1 Daten

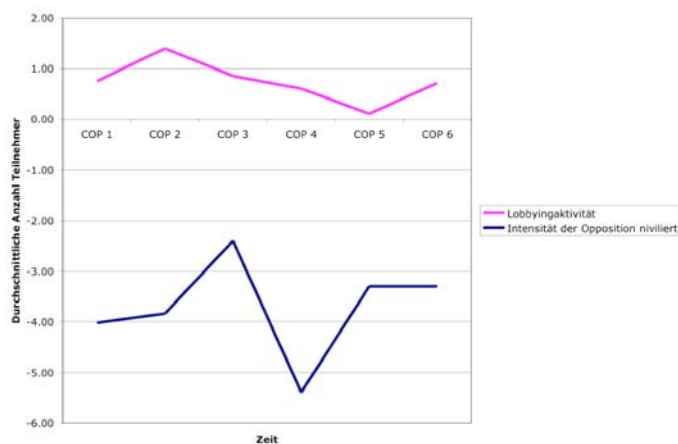


Abbildung 19: Opposition IPMI

5.2.3.3.2 Interpretation

Bei IPMI ist die Situation nicht so klar. Hypothese 4 wird in den Zeitperioden COP 1, COP 2 und COP 4 bestätigt. Die Daten für COP 3 und COP 5 widersprechen der Hypothese jedoch, weil beispielsweise die Opposition bei COP 5 im Vergleich zu COP 4 kleiner ist, die Lobbyingaktivität auch zurückgeht. Weder Hypothese 4 noch der gegenteilige Zusammenhang gilt für COP 6.

Die folgende Tabelle gibt eine Zusammenfassung der Resultate aus obiger Analyse wieder:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Opposition ↓ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (BIR)	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja
Opposition ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (BIR)	Nein	Nein	Nein	Ja	Ja	Nein
Opposition ↓ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (BRC)	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja
Opposition ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (BRC)	Nein	Nein	Nein	Ja	Ja	Nein
Opposition ↓ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (CEFIC)	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	Nein
Opposition ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (CEFIC)	Nein	Nein	Nein	Ja	Ja	Nein
Opposition ↓ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (Eurometaux)	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja
Opposition ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (Eurometaux)	Nein	Nein	Nein	Ja	Ja	Nein
Opposition ↓ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ICMM)	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja
Opposition ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ICMM)	Nein	Nein	Nein	Ja	Ja	Nein
Opposition ↓ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (IPMI)	Ja	Ja	Nein	Ja	Nein	Nein
Opposition ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (IPMI)	Nein	Nein	Ja	Nein	Ja	Nein

Tabelle 17: Resultate Opposition

5.2.4 Analyse von Hypothese 5: Lobbyingkosten und Lobbyingaktivität

Hypothese 5: Je höher die Kosten von Lobbyingaktivitäten sind, desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.¹²⁵

5.2.4.1 BIR-CEFIC-Eurometaux

5.2.4.1.1 Daten

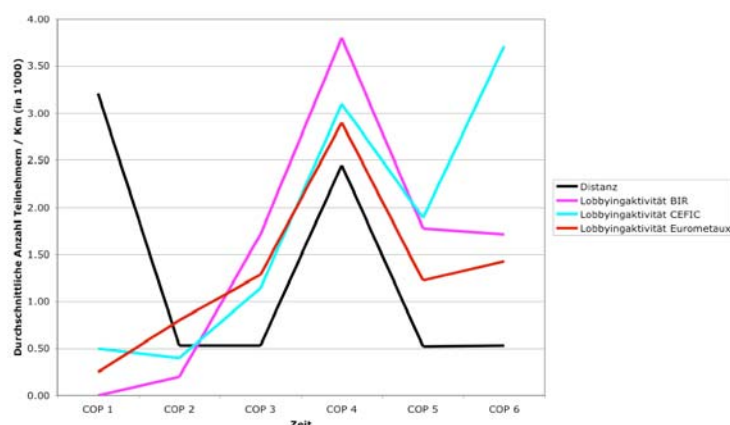


Abbildung 20: Distanz BIR-CEFIC-Eurometaux

5.2.4.1.2 Interpretation

Der Zeitraum COP 1 lässt für alle drei Verbände auf einen Zusammenhang zwischen der Lobbyingkosten und der Lobbyingaktivität schliessen. Für die folgenden Perioden bis und mit COP 5 kann die Hypothese 5 jedoch nicht bestätigt werden. Eher scheint das Gegenteil der Fall zu sein. Die Reisekosten beziehungsweise die Lobbyingkosten stiegen bis COP 4 und simultan stiegen auch die Lobbyingaktivitäten der drei Verbände. Dann sanken die Lobbyingkosten und die Stärke der Lobbyingaktivitäten wurde auch reduziert. Für die Periode COP 6 wird die Hypothese für die beiden Verbände CEFIC und Eurometaux bestätigt. Mit Hilfe der Hypothese 5 lässt sich das Lobbyingverhalten von CEFIC und Eurometaux in Periode COP 6 erklären. Geringe Reisedistanzen im Zeitraum COP 6 traten mit einer im Vergleich zum Zeitraum COP 5 erhöhten Lobbyingaktivität von CEFIC und Eurometaux auf. Hingegen kann die Stärke der Lobbyingaktivität von BIR in Periode COP 6 mit obiger Hypothese nicht erklärt werden.

¹²⁵ Für Details zur Messung, vgl. Anhang 13: Messung der direkten Lobbyingkosten.

5.2.4.2 BRC-ICMM

5.2.4.2.1 Daten

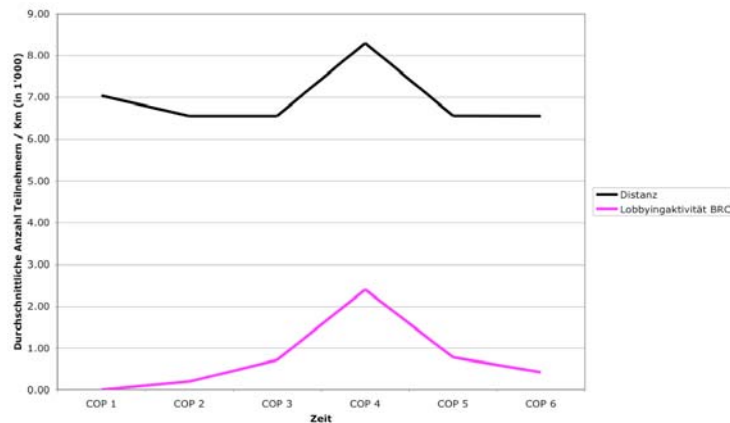


Abbildung 21: Distanz BRC

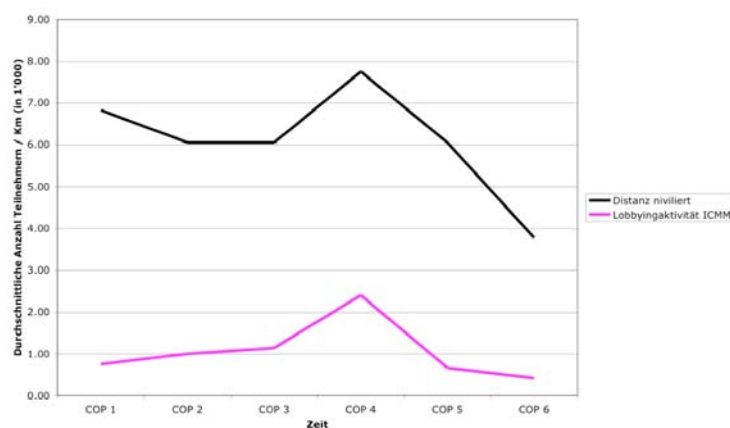


Abbildung 22: Distanz ICMM

5.2.4.2.2 Interpretation

Mit Ausnahme von COP 1 kann Hypothese 5 für ICMM und BRC das Ausmass der Lobbyingaktivitäten nicht erklären. Eher das Gegenteil ist der Fall: Je grösser die Distanz zum Verhandlungsort ist, desto mehr Lobbyingaktivitäten sind zu beobachten.

5.2.4.3 IPMI

5.2.4.3.1 Daten

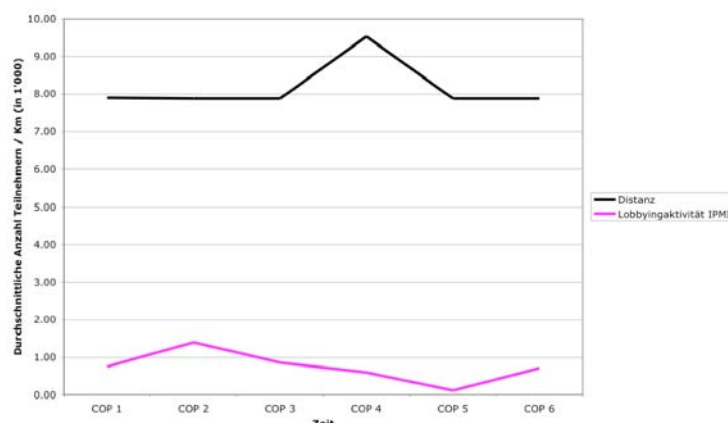


Abbildung 23: Distanz IPMI

5.2.4.3.2 Interpretation

Die unterschiedliche Stärke der Lobbyingaktivitäten von IPMI lassen sich mit Ausnahme vom Zeitraum COP 4 nicht mit Hypothese 5 erklären. Die Periode COP 5 lässt auf einen umgekehrten Zusammenhang schliessen. Für die Zeiträume COP 1 bis COP 3 und COP 6 kann nicht eruiert werden, ob die Hypothese zutrifft oder nicht.

Wie in obiger Analyse gezeigt wurde, kann Hypothese 5 den grössten Teil der unterschiedlichen Stärke der Lobbyingaktivitäten nicht erklären. Deshalb ist zu vermuten, dass die direkten Lobbyingkosten, gemessen anhand der Reisedistanz, im hier betrachteten Zusammenhang keine gewichtige unabhängige Variable ist.

Die vorherige Diskussion von Hypothese 5 ist in der folgenden Tabelle übersichtsmässig für alle sechs Industrieverbände dargestellt:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Lobbyingkosten ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓ (BIR)	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Lobbyingkosten ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓ (BRC)	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Lobbyingkosten ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓ (CEFIC)	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja
Lobbyingkosten ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓ (Eurometaux)	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja
Lobbyingkosten ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓ (ICMM)	Ja	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Lobbyingkosten ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓ (IPMI)	K.A.	K.A.	K.A.	Ja	Nein	K.A.

Tabelle 18: Resultate Lobbyingkosten

5.2.5 Analyse von Hypothese 8: Öffentliche Meinung / Änderung der Geschäftspraktiken / Lobbyingaktivität

Hypothese 8: Je intensiver ein Verhandlungsaspekt in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird und die öffentliche Meinung in Opposition zu den Interessen der Verbandsmitglieder steht, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass durch Änderungen der Geschäftspraktiken der einzelnen Verbandsmitglieder innerhalb eines Verbandes unterschiedliche Interessen entstehen, desto geringer ist die Effektivität, und desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.¹²⁶

In der folgenden Analyse wird nur untersucht, ob ein negativer Zusammenhang zwischen der öffentlichen Meinung bezüglich bestimmter Themen der Basler Konvention relativ zu entsprechenden Lobbyingzielen und Lobbyingaktivitäten der Verbände besteht. Ob, wie in der Hypothese vermutet, auch eine Änderung der Geschäftspraktiken stattgefunden hat und diese möglicherweise zu Interessenunterschieden innerhalb eines Verbandes geführt haben, wird jedoch erst in Kapitel 5.3 *Analyse-Teil 3: Resultate* betrachtet, wenn die Erkenntnisse aus den offenen Fragen diskutiert worden sind. Die öffentliche Meinung für die folgenden Themen und die folgenden Lobbyingziele werden betrachtet:

Themen öffentliche Meinung	Lobbyingziele
Handel mit gefährlichen Abfällen	Erleichterung des Handels mit gefährlichen Abfällen zur endgültigen Entsorgung
Handel mit gefährlichen Abfällen zur endgültigen Entsorgung	Erleichterung des Handels mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung
Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung	Verbot des Handels mit gefährlichen Abfällen zur endgültigen Entsorgung
Wiederverwertung	Verbot des Handels mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung
	Förderung der Wiederverwertung

Tabelle 19: Themen öffentliche Meinung und Lobbyingziele

¹²⁶ Für Details zur Messung der öffentlichen Meinung, vgl. *Anhang 14: Messung der Art der Ausprägung der öffentlichen Meinung*.

5.2.5.1 BIR

5.2.5.1.1 Daten

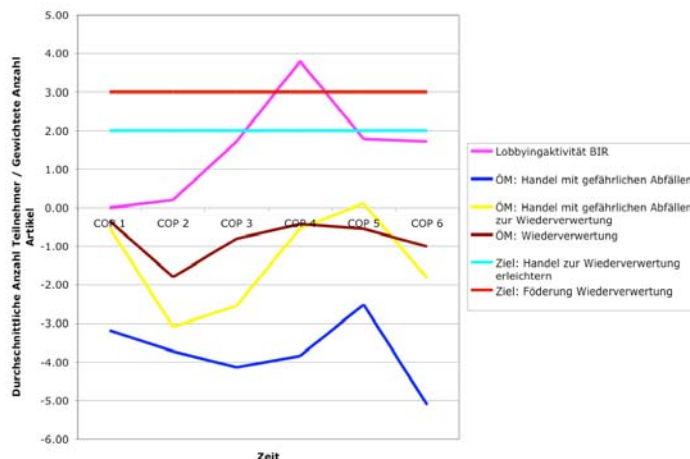


Abbildung 24: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele BIR

5.2.5.1.2 Interpretation

Handel mit gefährlichen Abfällen & Ziel Handel zur Wiederverwertung erleichtern:¹²⁷

Für BIR hatte das Lobbyingziel *Förderung des Handels mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung* während des gesamten Untersuchungszeitraums eine mittlere Wichtigkeit (Wert: + 2). Der Einfluss der öffentlichen Meinung dürfte daher eher gering sein, doch kann ein solcher nicht ausgeschlossen werden. Ein konstanter Wert hat für die Analyse zur Folge, dass nur die Art der Ausprägung der öffentlichen Meinung bezüglich des Handels mit gefährlichen Abfällen und die Lobbyingaktivitäten von BIR miteinander zu vergleichen sind.

Die erhobenen Daten lassen auf keinen negativen Zusammenhang zwischen der öffentlichen Wahrnehmung des Handels und der Lobbyingaktivität schließen. Während des gesamten Untersuchungszeitraums wurde der Handel mit gefährlichen Abfällen als etwas Negatives wahrgenommen. Bis und mit der Periode COP 3 stieg die Intensität der negativen Wahrnehmung eines solchen Handels in der Öffentlichkeit. Gleichzeitig erhöhten sich die Lobbyingaktivitäten laufend. Die Intensität der Wahrnehmung nahm vom Zeitraum COP 3 zu COP 4 zwar etwas ab und die Lobbyingaktivität nahm zu, doch war der Rückgang der Intensität sehr klein im Vergleich zur Erhöhung des Lobbyings. Die Richtung der Veränderung entspricht der Vermutung in der Hypothese, ein Zusammenhang kann deshalb nicht ausgeschlossen werden. Die Daten für COP 5 widersprechen der Hypothese vollständig. Die Intensität und Lobbyingaktivitäten sind gesunken. In der Zeitperiode COP 6 stieg die Intensität stark, und die Lobbyingaktivität ging nur sehr wenig zurück. Daher ist es unwahrscheinlich, dass ein Zusammenhang besteht, jedoch nicht auszuschließen.

¹²⁷ Der Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung ist ein Teil des gesamten Handels mit gefährlichen Abfällen. Deshalb wird neben der Analyse der öffentlichen Meinung bezüglich des Handels mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung auch ein möglicher Zusammenhang zwischen der öffentlichen Meinung bezüglich dem Handel allgemein und der Lobbyingaktivität vorgenommen.

Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung & Ziel Handel zur Wiederverwertung erleichtern: Bis Periode COP 3 wurde der Handel zur Wiederverwertung in der Öffentlichkeit klar negativ wahrgenommen. Danach scheint die Öffentlichkeit eine neutrale Einstellung zum Thema zu haben.

Wird die Periode COP 1 nicht betrachtet, lassen die erhobenen Daten auf einen Zusammenhang zwischen der öffentlichen Wahrnehmung des Handels und der Lobbyingaktivität für die Zeiträume COP 2 bis COP 4 schliessen. Während des gesamten Untersuchungszeitraums wurde der Handel mit gefährlichen Abfällen als etwas Negatives wahrgenommen. Ausgehend von Periode COP 2 sank die Intensität der negativen Wahrnehmung eines solchen Handels in der Öffentlichkeit. Gleichzeitig erhöhten sich die Lobbyingaktivitäten laufend. Die Intensität der Wahrnehmung reduzierte sich bis Periode COP 5 weiter und stieg danach stark an. Die Lobbyingaktivitäten sanken nach dem Zeitraum COP 4. Die Beobachtungen für Periode COP 5 widersprechen daher Hypothese 8. Hingegen scheint die Hypothese für COP 6 eventuell bestätigt zu werden. Die Intensität stieg zwar stark, und die Lobbyingaktivitäten sanken nur leicht, doch die Richtung der Veränderung entspricht der Vermutung. Daher kann ein Zusammenhang nicht ausgeschlossen werden.

Wie oben erwähnt, hatte das Ziel den *Handel zur Wiederverwertung erleichtern* für BIR nur eine mittlere Bedeutung. Der Einfluss der öffentlichen Meinung auf die Lobbyingaktivität war daher von Beginn an als gering zu betrachten. Vor diesem Hintergrund stellen die gefundenen Resultate zumindest für die *öffentliche Meinung bezüglich dem Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung* eine Überraschung dar. Trotz der mittleren Wichtigkeit scheint ein Zusammenhang zwischen der öffentlichen Meinung und den Lobbyingaktivitäten zu bestehen. Bei vier von sechs Zeitperioden wird Hypothese 8 bestätigt.

Wiederverwertung & Ziel Förderung Wiederverwertung: Das Lobbyingziel *Förderung der Wiederverwertung* besass für BIR über den gesamten Untersuchungszeitraum eine hohe Wichtigkeit (Wert: + 3). Gemäss Hypothese 8 wäre deshalb ein Zusammenhang zwischen der Art und Ausprägung der öffentlichen Meinung und der Lobbyingaktivität zu erwarten. Die öffentliche Meinung bezüglich der Wiederverwertung war durchwegs negativ, jedoch mit unterschiedlichen Intensitäten.

Die Intensität im Zeitraum COP 1 lässt auf eine höhere Lobbyingaktivität schliessen, insbesondere, wenn die geringe Intensität in diesem Zeitraum mit der Intensität der öffentlichen Meinung von Periode COP 4 verglichen wird. Die Erhöhung der Intensität von Periode COP 1 zu COP 2 und die synchrone (leichte) Erhöhung der Lobbyingaktivität widersprechen der Hypothese 8. Gemäss der Hypothese hätte keine Erhöhung stattfinden dürfen. Wird der Zeitraum COP 1 ausser Betracht gelassen, so deuten die erhobenen Daten auf einen negativen Zusammenhang zwischen der Lobbyingaktivität und der öffentlichen Meinung hin; Hypothese 8 wird bestätigt. In der Periode COP 2 erreicht die Intensität der öffentlichen Meinung ihr negatives Maximum und nimmt danach bis und mit Zeitraum COP 4 kontinuierlich ab. Zeitgleich stieg die Lobbyingaktivität kontinuierlich an. Nach der Periode COP 4 stieg die Intensität der öffentlichen Meinung wieder an, und die Lobbyingaktivität ging zurück.

Tabelle 20 fasst die Resultate aus obiger Analyse zusammen:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Handel mit HW \neq LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Nein	Evtl.
ÖM Handel mit HW zur Wiederverwertung \neq LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	Evtl.
ÖM zu Wiederverwertung \neq LZ Förderung Wiederverwertung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Tabelle 20: Resultate öffentliche Meinung BIR

Legende:

ÖM: Öffentliche Meinung
HW: Gefährliche Abfälle¹²⁸
LZ: Lobbyingziel

5.2.5.2 BRC

5.2.5.2.1 Daten

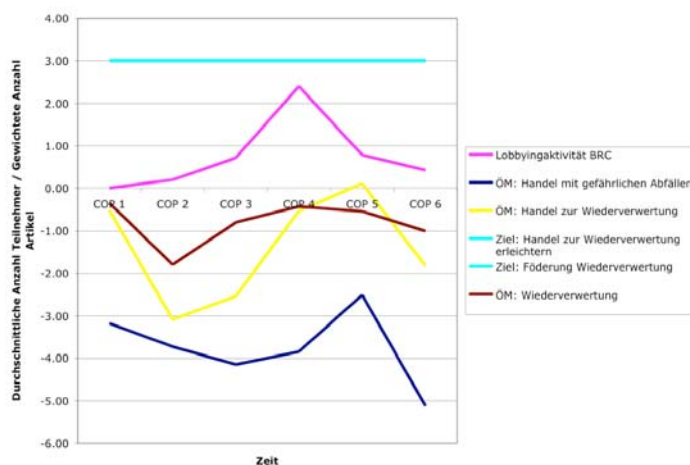


Abbildung 25: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele BRC

5.2.5.2.2 Interpretation

Weil die beiden Lobbyingziele *Handel von gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung erleichtern* und *Förderung der Wiederverwertung* über den gesamten Untersuchungszeitraum konstant als sehr wichtig (Wert: + 3) betrachtet wurden, und der Verlauf der Lobbyingaktivitäten von BRC derjenigen von BIR sehr ähnlich ist, gilt für BRC das Gleiche wie für BIR. Es werden deshalb hier keine weiteren Ausführungen mehr vorgenommen. Im Gegensatz zu BIR kann das Argument der mittleren Wichtigkeit für das Ziel, den *Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung*

¹²⁸ Engl. hazardous waste.

zu erleichtern, jedoch nicht als Erklärung für den nicht gefundenen Zusammenhang zwischen der Art und der Ausprägung der öffentlichen Meinung bezüglich dem Handel mit gefährlichen Abfällen allgemein und der Lobbyingaktivität dienen.

Analog zur Analyse von BIR sind in Tabelle 3 die Ergebnisse der Analyse für BRC dargestellt:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Handel mit HW \neq LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Nein	Evtl.
ÖM Handel mit HW zur Wiederverwertung \neq LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	Evtl.
ÖM zu Wiederverwertung \neq LZ Förderung Wiederverwertung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Tabelle 21: Resultate öffentliche Meinung BRC

Legende:
 ÖM: Öffentliche Meinung
 HW: Gefährliche Abfälle
 LZ: Lobbyingziel

5.2.5.3 CEFIC

5.2.5.3.1 Daten

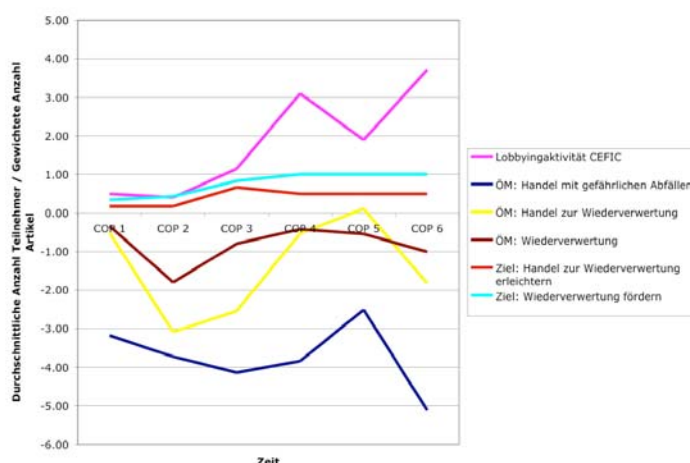


Abbildung 26: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele CEFIC

5.2.5.3.2 Interpretation

Für CEFIC waren die beiden betrachteten Lobbyingziele *Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung* und *Förderung der Wiederverwertung* nur von geringer Wichtigkeit (Werte ≤ 1). Auf eine Analyse wird deshalb verzichtet.

5.2.5.4 Eurometaux

5.2.5.4.1 Daten

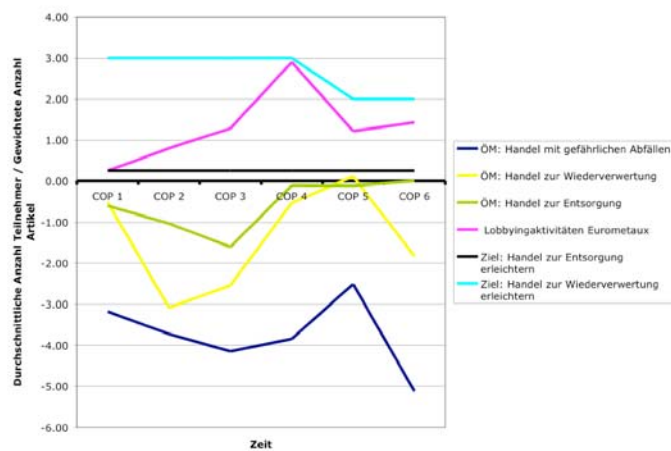


Abbildung 27: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele Eurometaux 1¹²⁹

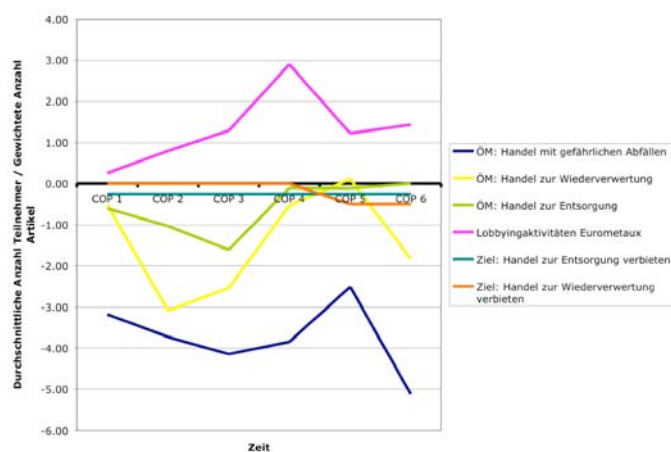


Abbildung 28: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele Eurometaux 2

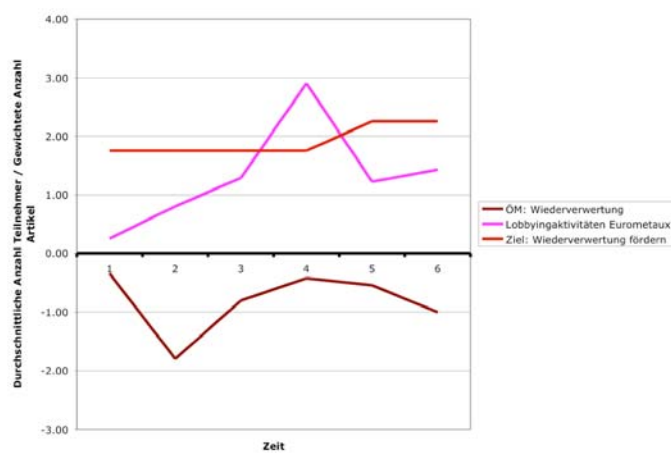


Abbildung 29: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele Eurometaux 3

¹²⁹ Um die Übersichtlichkeit zu erhöhen, sind bei Eurometaux drei Abbildungen aufgeführt.

5.2.5.4.2 Interpretation

Die Wichtigkeit für die Lobbyingziele *Handel zur Entsorgung erleichtern*¹³⁰, *Handel zur Entsorgung verbieten*¹³¹ und *Handel zur Wiederverwertung verbieten*¹³², hatte für Eurometaux eine sehr geringe Wichtigkeit (Werte: $\leq \pm 0.5$).¹³³ Eine Analyse der drei Ziele erübrigt sich deshalb.

Handel mit gefährlichen Abfällen & Ziel Handel zur Wiederverwertung erleichtern:¹³⁴

Die Wichtigkeit des Ziels den *Handel von gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung zu erleichtern* war für Eurometaux nicht für jede Zeitperiode gleich.¹³⁵ Bis zum Zeitraum COP 4 war die Wichtigkeit hoch (Wert: + 3), und danach besaß das Ziel nur noch eine mittlere Bedeutung (Wert: +2). Mit Ausnahme eines Anstiegs der Lobbyingaktivität in Zeitperiode COP 6 ist auch der Verlauf der Lobbyingaktivitäten von Eurometaux mit dem von BIR und BRC identisch. Entsprechend wird für eine detaillierte Betrachtung der Zeiträume COP 1 bis COP 5 auf die Ausführungen in Kapitel 5.2.5.1.2 *Interpretation* verwiesen. Der Anstieg der Lobbyingaktivitäten in COP 6 und der synchrone Anstieg der Intensität der öffentlichen Wahrnehmung widersprechen aber Hypothese 8.

Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung & Ziel Handel zur Wiederverwertung erleichtern:¹³⁶

Wie auch bei BIR und BRC wird hier Hypothese 8 für die Zeiträume COP 1 und COP 5 nicht sowie für COP 2 bis COP 4 jedoch bestätigt. Im Gegensatz zu BIR und BRC scheint jedoch kein Zusammenhang zwischen der Lobbyingaktivität und der Intensität der öffentlichen Meinung für die Periode COP 6 zu bestehen. Beide, die Lobbyingaktivität und die Intensität der öffentlichen Meinung, erhöhten sich im Zeitraum COP 6.

Im Vergleich zu BIR, war für Eurometaux die Wichtigkeit des Ziels *Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung erleichtern* bis COP 4 hoch. Deshalb kann eine ungenügende Wichtigkeit nicht als Erklärung für den nicht gefundenen Zusammenhang zwischen der öffentlichen Meinung bezüglich dem Handel mit gefährlichen Abfällen im Allgemeinen und der Lobbyingaktivität in der Periode COP 1 dienen. Für den Zeitraum COP 5 könnte auch die geringere Wichtigkeit als Argument für die Nichtbestätigung von Hypothese 8 vorgebracht werden.

Wiederverwertung & Ziel Förderung Wiederverwertung: Für Eurometaux war das Lobbyingziel die *Wiederverwertung zu fördern* von mittlerer Wichtigkeit (Werte: +1.75 bis +2.25). Bis zur Periode COP 4 betrug der Wichtigkeit +1.75 und ab dem Zeitraum COP 5 +2.25. Wie oben erwähnt, dürfte der Einfluss der öffentlichen Meinung daher eher gering sein.

¹³⁰ Dargestellt in Graphik 25: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele Eurometaux 1.

¹³¹ Dargestellt in Graphik 26: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele Eurometaux 2.

¹³² Dargestellt in Graphik 26: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele Eurometaux 2.

¹³³ Auf die widersprüchlichen Lobbyingziele, Handel zur Entsorgung verbieten und Handel zur Entsorgung erleichtern, wird im Analyse-Teil 2: Auswertung der offenen Fragen eingegangen.

¹³⁴ Vgl. Graphik 25: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele Eurometaux 1.

¹³⁵ Die Gründe für die unterschiedliche Wichtigkeit des Lobbyingziels, den Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung zu erleichtern, werden im Analyse-Teil 2: Auswertung der offenen Fragen diskutiert.

¹³⁶ Vgl. Graphik 25: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele Eurometaux 1.

Mit Ausnahme von COP 6 gelten die bei BIR gefundenen Resultate. Hypothese 8 wird jedoch in COP 6 nicht bestätigt, weil die Lobbyingaktivitäten und die Intensität der negativen öffentlichen Meinung stiegen. Bei BIR und BRC hatte die Lobbyingaktivität abgenommen. Interessant ist, dass in Periode COP 6 für Eurometaux die Wichtigkeit des Lobbyingziels, die Wiederverwertung zu fördern, höher war als in den Zeiträumen COP 2 bis COP 4, wo Hypothese 8 bestätigt wird.

In der folgenden Tabelle sind die Ergebnisse für Eurometaux zusammengefasst:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Handel mit HW \neq LZ Handel mit HW zur Entsorgung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
ÖM Handel mit HW zur Entsorgung \neq LZ Handel mit HW zur Entsorgung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
ÖM Handel mit HW \neq LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Nein	Nein
ÖM Handel mit HW zur Wiederverwertung \neq LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein
ÖM zu Wiederverwertung \neq LZ Förderung Wiederverwertung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein

Tabelle 22: Resultate öffentliche Meinung Eurometaux

Legende:
 ÖM: Öffentliche Meinung
 HW: Gefährliche Abfälle
 LZ: Lobbyingziel

5.2.5.5 ICMM

5.2.5.5.1 Daten

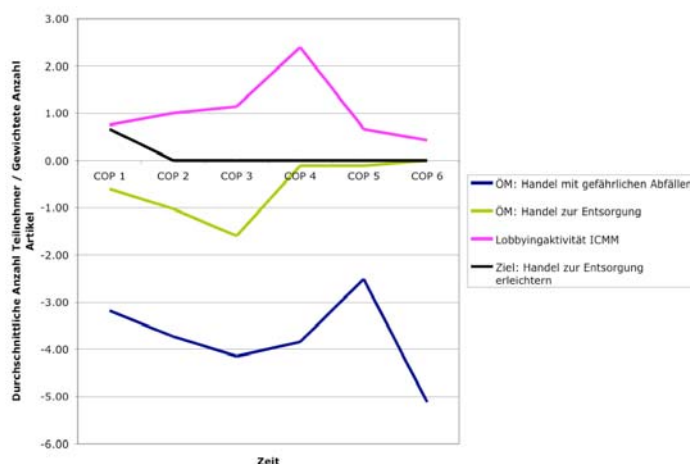


Abbildung 30: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele ICMM 1¹³⁷

¹³⁷ Um die Übersichtlichkeit zu erhöhen, sind bei ICMM zwei Abbildungen aufgeführt.

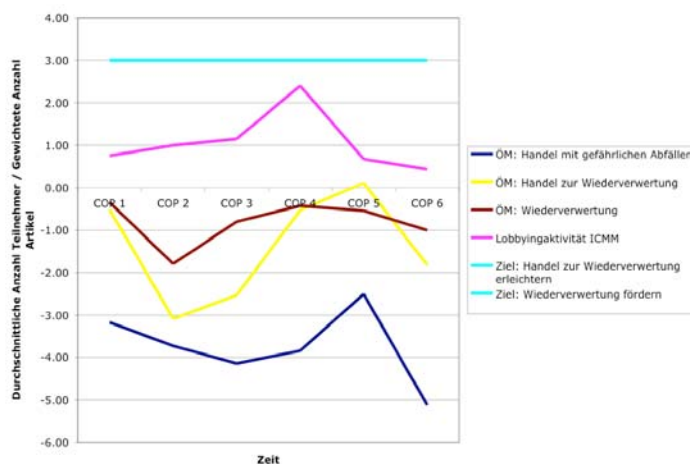


Abbildung 31: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele ICMM 2

5.2.5.5.2 Interpretation

Das Lobbyingziel, den Handel mit gefährlichen Abfällen zur Entsorgung zu erleichtern, war für ICMM im Periode COP 1 nur von geringer Wichtigkeit (Wert: ≤ 1) und danach überhaupt keine Lobbyingziel mehr.¹³⁸ Eine Analyse wird daher nicht vorgenommen.

Weil der Verlauf der Lobbyingaktivitäten von ICMM dem von BRC und BIR sehr ähnlich ist und beide Lobbyingziele den *Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung erleichtern* und die *Förderung der Wiederverwertung* über die Zeit konstant waren (Werte: +3), wird für die Analyse auf die Erläuterungen in Kapitel 5.2.5.1.2 *Interpretation* verwiesen. Die Resultate sind in Tabelle 21 aufgeführt.

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Handel mit HW \neq LZ Handel mit HW zur Entsorgung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
ÖM Handel mit HW zur Entsorgung \neq LZ Handel mit HW zur Entsorgung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
ÖM Handel mit HW \neq LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Nein	Evtl.
ÖM Handel mit HW zur Wiederverwertung \neq LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	Evtl.
ÖM zu Wiederverwertung \neq LZ Förderung Wiederverwertung \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Tabelle 23: Resultate öffentliche Meinung ICMM

Legende:
 ÖM: Öffentliche Meinung
 HW: Gefährliche Abfälle
 LZ: Lobbyingziel

¹³⁸ Vgl. Graphik 28: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele ICMM 1.

5.2.5.6 IPMI

5.2.5.6.1 Daten

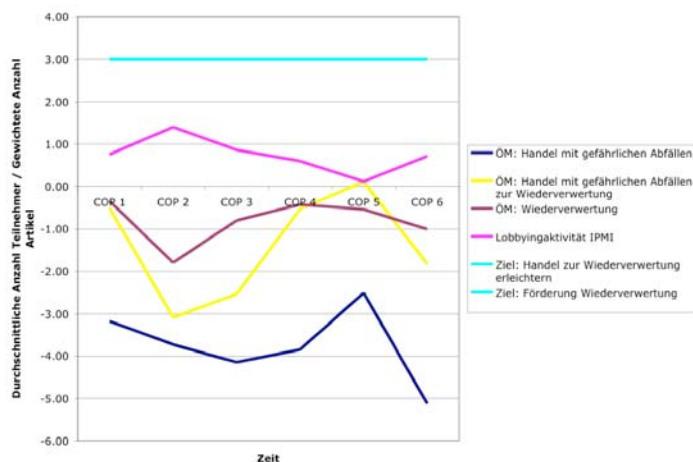


Abbildung 32: Öffentliche Meinung und Lobbyingziele IPMI

5.2.5.6.2 Interpretation

Handel mit gefährlichen Abfällen & Ziel Handel zur Wiederverwertung erleichtern: Das Ziel *Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung erleichtern* war für IPMI über den gesamten Untersuchungszeitraum von hoher Wichtigkeit (Wert: +3). Es sollte daher gemäss Hypothese 8 ein Zusammenhang zwischen der öffentlichen Meinung bezüglich gefährlichen Abfällen im Allgemeinen und der Lobbyingaktivität beobachtet werden können. Dies ist jedoch ausser für die Zeitperiode COP 3 nicht der Fall. Im Vergleich zum Zeitraum COP 2 war die Lobbyingaktivität in COP 3 geringer und die negative Intensität der öffentlichen Wahrnehmung des Themas *Handel mit gefährlichen Abfällen* stärker.

Die Lobbyingaktivitäten und die jeweiligen Intensitäten der öffentlichen Meinung in den restlichen Zeitperioden widersprechen Hypothese 8. Beispielsweise stieg die Lobbyingaktivität in den Zeiträumen COP 2 und 6. Gleichzeitig erhöhte sich die Intensität der öffentlichen Meinung. In den Perioden COP 4 und 5 ist das Gegenteil zu beobachten; die Lobbyingaktivitäten sanken und die Intensität der öffentlichen Meinung reduzierte sich auch. Die Stärke der Lobbyingaktivität in Periode COP 1 entspricht nicht der Hypothese 8, wenn die Hypothese für den Zeitrahmen COP 3 zutreffen soll. Weil im Zeitraum COP 3 die Richtung der Veränderung der Lobbyingaktivität und der Intensität der öffentlichen Meinung der Vermutung in Hypothese 8 entspricht, ist es nahe liegend, die Periode COP 3 als Referenz für COP 1 zu verwenden und nicht umgekehrt.

Für die folgenden Lobbyingziele und Themen der öffentlichen Meinung ist kein Zusammenhang zwischen der Lobbyingaktivität und der Art und der Ausprägung der öffentlichen Meinung ersichtlich:

- Öffentliche Meinung bezüglich dem Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung und dem Lobbyingziel den Handel zur Wiederverwertung erleichtern.
- Öffentliche Meinung zur *Wiederverwertung* und dem Lobbyingziel *Förderung der Wiederverwertung*.

Die Lobbyingaktivitäten von IPMI verlaufen über die Zeit spiegelbildlich zur Intensität der öffentlichen Meinung für den *Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung* und für die *Wiederverwertung*. Das bedeutet, die Lobbyingaktivitäten sanken, wenn gemäss Hypothese 8 eine Zunahme zu erwarten gewesen wäre und vice versa.

In der folgenden Tabelle sind die Resultate für IPMI zusammengefasst dargestellt:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Handel mit HW ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein
ÖM Handel mit HW zur Wiederverwertung ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
ÖM zu Wiederverwertung ≠ LZ Förderung Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

Tabelle 24: Resultate öffentliche Meinung IPMI

Legende:
 ÖM: Öffentliche Meinung
 HW: Gefährliche Abfälle
 LZ: Lobbyingziel

5.2.6 Analyse von Hypothese 9: Technische Komplexität der Verhandlungsaspekte und Lobbyingaktivität

Hypothese 9: Je komplexer ein Verhandlungsaspekt ist, desto höher ist die Effektivität von Lobbyingaktivitäten eines Verbandes. Je höher die Effektivität ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass ein Verband Lobbyingaktivitäten unternimmt.¹³⁹

Um Hypothese 9 überprüfen zu können, müssen zwei Zustände miteinander verglichen werden; ein Zustand, wo die technische Komplexität der Verhandlungsaspekte mitberücksichtigt ist und einer, in welchem dies nicht der Fall ist. Ein solcher Vergleich wird ermöglicht, indem die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ohne und mit Berücksichtigung der technischen Komplexität einander gegenüber gestellt werden.¹⁴⁰ Die in Kapitel 5.2.1 enthaltenen Ergebnisse sind im Sinne einer klaren Leserführung bei den einzelnen Verbänden aufgeführt.

5.2.6.1 BIR

5.2.6.1.1 Daten

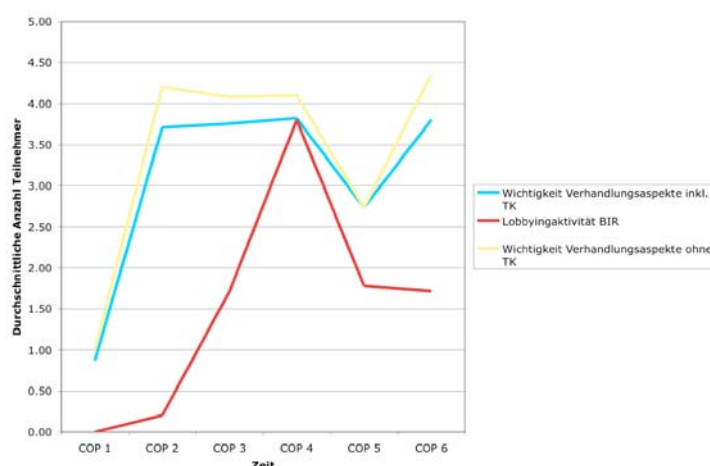


Abbildung 33: Technische Komplexität BIR

¹³⁹ Für Details zur Messung, vgl. Anhang 15: Messung der technischen Komplexität der Verhandlungsaspekte.

¹⁴⁰ Für die Analyse der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte und die Lobbyingaktivität, vgl. Kapitel 5.2.1 Analyse von Hypothese 1: Intensität der Interessen und Lobbyingaktivitäten. Für die Informationen zur Messung der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte und der technischen Komplexität, vgl. Anhang 10: Messung der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte und Anhang 15: Messung der technischen Komplexität der Verhandlungsaspekte.

Zeitperioden	Technische Komplexität der Verhandlungsaspekte		
	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten inkl. technischer Komplexität	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten	Lobbyingaktivität
COP 1	0.87	1.00	0.00
COP 2	3.71	4.20	0.20
COP 3	3.75	4.08	1.71
COP 4	3.82	4.10	3.80
COP 5	2.73	2.73	1.78
COP 6	3.80	4.36	1.71

Tabelle 25: Daten technische Komplexität BIR

5.2.6.1.2 Interpretation

Die in Kapitel 5.2.1.1 *BIR* dargestellten Resultate werden bestätigt, wenn die technische Komplexität der Verhandlungsaspekte mitberücksichtigt wird.

Die Lobbyingaktivitäten im Zeitraum COP 2 kann zwar nicht erklärt werden, doch ein positiver Zusammenhang zwischen der Wichtigkeit der diskutierten Themen und der Stärke der Lobbyingaktivität muss mit Berücksichtigung der technischen Komplexität weniger stark verneint werden als ohne deren Berücksichtigung. Der Anstieg der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte von Periode COP 1 zu COP 2 war mit der technischen Komplexität zwar immer noch gross (COP 1: 0.87; COP: 3.71), doch etwas weniger als ohne Berücksichtigung der Komplexität (COP 1: 1; COP 2: 4.20). Der Erklärungsgehalt steigt dadurch etwas.

Die Lobbyingaktivität in Periode COP 3 kann mit Berücksichtigung der technischen Komplexität besser erklärt werden. Erstens verlief der Anstieg der Lobbyingaktivität von COP 2 zu COP 3 (COP 2: 0.20; COP 3: 1.71) synchron mit einem Anstieg der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte, wenn die technische Komplexität berücksichtigt wird (COP 2: 3.71; COP 3: 3.75). Zweitens ist die Differenz zwischen der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte in COP 3 und COP 5 kleiner, wenn die technische Komplexität in die Analyse einbezogen wird (COP 3: 3.75; COP 5: 2.73), als wenn dies nicht der Fall ist (COP 3: 4.08; COP 5: 2.73). Doch ist die Differenz immer noch sehr hoch. Das in Kapitel 5.2.1.1 *BIR* gefundene Resultat wird daher beibehalten.

Mit der technischen Komplexität lassen sich auch die Beobachtungen in den Perioden COP 1 und COP 6 besser erklären. Im Zeitraum COP 1 wird durch die technische Komplexität die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte reduziert (ohne: 1.00; mit: 0.87), was bei einer Lobbyingaktivität von 0.00 eine Verbesserung darstellt. Auch ist die Wichtigkeit der diskutierten Themen für BIR in Periode COP 6 weniger hoch (ohne: 4.36; mit: 3.80). Die beobachteten Lobbyingaktivitäten im Zeitraum COP 6 können zwar nicht erklärt werden (die Lobbyingaktivität sank von Periode COP 5 zu COP 6, und die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte stieg), das Bild hat sich aber etwas verbessert.

Eine Übersicht der hier erhaltenen Ergebnisse und denjenigen aus dem Kapitel 5.2.1.1 *BIR* ist in *Tabelle 8: Resultate technische Komplexität BIR* zu finden. In der letzten Zeile ist aufgeführt, ob ein positiver Zusammenhang zwischen der technischen Komplexität von Verhandlungsaspekten und der Lobbyingaktivität besteht. Wenn beispielsweise durch das Miteinbeziehen der technischen Komplexität der Erklä-

rungsgehalt erhöht wird, dann ist für die jeweilige Periode ein *Ja* aufgeführt, andernfalls ein *Nein*.

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Nein	Evtl.	Ja	Ja	Nein
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (inkl. technische Komplexität)	Ja	Nein	Evtl.	Ja	Ja	Nein
Technische Komplexität ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja

Tabelle 26: Zusammenhänge technische Komplexität BIR

5.2.6.2 BRC

5.2.6.2.1 Daten

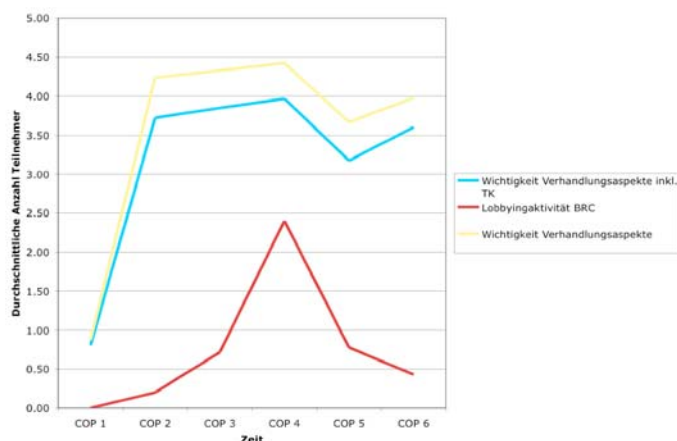


Abbildung 34: Technische Komplexität BRC

Zeitperioden	Technische Komplexität der Verhandlungsaspekte		
	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten inkl. technischer Komplexität	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten	Lobbyingaktivität
COP 1	0.81	0.88	0.00
COP 2	3.72	4.24	0.20
COP 3	3.85	4.33	0.71
COP 4	3.97	4.43	2.40
COP 5	3.17	3.67	0.78
COP 6	3.60	3.98	0.43

Tabelle 27: Daten technische Komplexität BRC

5.2.6.2.2 Interpretation

Die in Kapitel 5.2.1.2 BRC gefundenen Resultate werden für den gesamten Zeitraum bestätigt, wenn die technische Komplexität in die Analyse einbezogen wird. Wie auch bei BIR erhöht sich der Erklärungsgehalt für die Perioden COP 1, COP 2 und COP 6. Im Zeitraum von COP 1 war die Lobbyingaktivität von BRC 0.00. Die Wichtigkeit

der Verhandlungsaspekte mit Berücksichtigung der technischen Komplexität hatte einen Wert von 0.81 und ohne Einbezug betrug der Wert 0.88.

Die Analyse für die beobachtete Verbesserung für die Zeiträume COP 2 und COP 6 entspricht den Erläuterungen bei BIR. Für die Periode COP 2 zum Beispiel war der Anstieg der Lobbyingaktivität von Periode COP 1 zu COP 2 (COP 1: 0.00; COP 2: 0.20) im Vergleich zum Anstieg der Wichtigkeit der besprochenen Themen in der gleichen Zeit (COP 1: 0.88; COP 2: 4.24) sehr klein. Dies ist wie oben erwähnt auch der Grund für die negative Beurteilung eines Zusammenhangs. Wird die technische Komplexität berücksichtigt, ist die Differenz zwischen der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte im Zeitraum COP 1 und COP 2 kleiner (COP 1: 0.81; COP 2: 3.72), was die Erklärung Lobbyingaktivität in Periode COP 2 verbessert. Dasselbe gilt für den Zeitraum COP 6.

Im Gegensatz zu BIR wird durch die Berücksichtigung der technischen Komplexität der Erklärungsgehalt für die Periode COP 3 nicht verbessert. Der Grund ist, dass sich bei BRC die Wichtigkeit der diskutierten Themen von Periode COP 2 zu COP 3 auch ohne Berücksichtigung der technischen Komplexität synchron mit den Lobbyingaktivitäten erhöhte. Die war bei BIR jedoch nicht der Fall. Erst durch den Einbezug der technischen Komplexität stimmte die Richtung der Veränderungen mit den Vermutungen in Hypothese 9 überein. Die Ergebnisse sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Nein	Evtl.	Ja	Ja	Nein
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (inkl. technische Komplexität)	Ja	Nein	Evtl.	Ja	Ja	Nein
Technische Komplexität ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Ja	Nein	Nein	Nein	Ja

Tabelle 28: Resultate technische Komplexität BRC

5.2.6.3 CEFIC

5.2.6.3.1 Daten

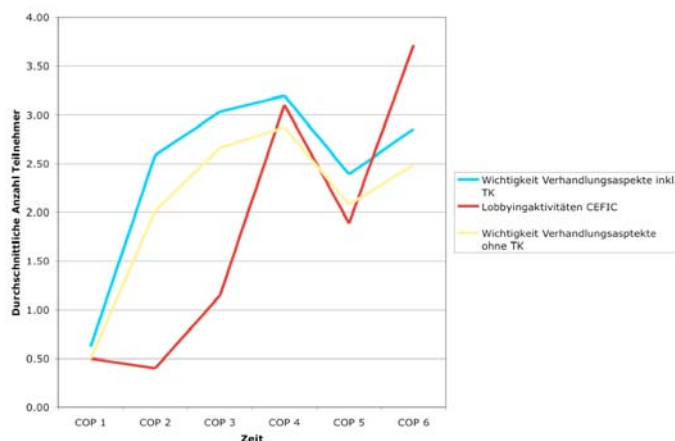


Abbildung 35: Technische Komplexität CEFIC

Zeitperioden	Technische Komplexität der Verhandlungsaspekte		
	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten inkl. technischer Komplexität	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten	Lobbyingaktivität
COP 1	0.62	0.50	0.50
COP 2	2.58	2.01	0.40
COP 3	3.03	2.66	1.41
COP 4	3.20	2.87	3.10
COP 5	2.39	2.08	1.89
COP 6	2.85	2.48	3.71

Tabelle 29: Daten technische Komplexität CEFIC

5.2.6.3.2 Interpretation

Die in Kapitel 5.2.1.3 CEFIC erhaltenen Ergebnisse werden auch unter Berücksichtigung der technischen Komplexität bestätigt. Im Unterschied zu BIR und BRC wird der Erklärungsgehalt nicht nur verbessert (Periode COP 6), sondern interessanterweise auch verschlechtert (Periode COP 2). Für den Zeitraum COP 1 kann nicht eindeutig festgestellt werden, ob die technische Komplexität den Erklärungsgehalt von Hypothese 1 verbessert, weil nicht klar ist, ob eine grössere oder kleinere Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte die Lobbyingaktivitäten in dieser Periode besser erklärt.

Im Zeitraum COP 2 ist die Wichtigkeit der Themen ohne technischer Komplexität kleiner als mit technischer Komplexität (ohne: 2.01; mit: 2.58). Weil die Lobbyingaktivität im Vergleich zur Periode COP 1 von 0.50 auf 0.40 gesunken ist, erklärt der tiefere Wert der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte die Hypothese 1 besser.

Im Zeitraum COP 6 ist es genau umgekehrt. Die Wichtigkeit der diskutierten Themen ist höher mit der technischen Komplexität als ohne. Weil die Lobbyingaktivitäten im Vergleich zur Periode COP 5 stark zunahmen, verbessert die technische Komplexität den Erklärungsgehalt der Hypothese 1.

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (inkl. technische Komplexität)	Ja	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja
Technische Komplexität ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja

Tabelle 30: Resultate technische Komplexität CEFIC

5.2.6.4 Eurometaux

5.2.6.4.1 Daten

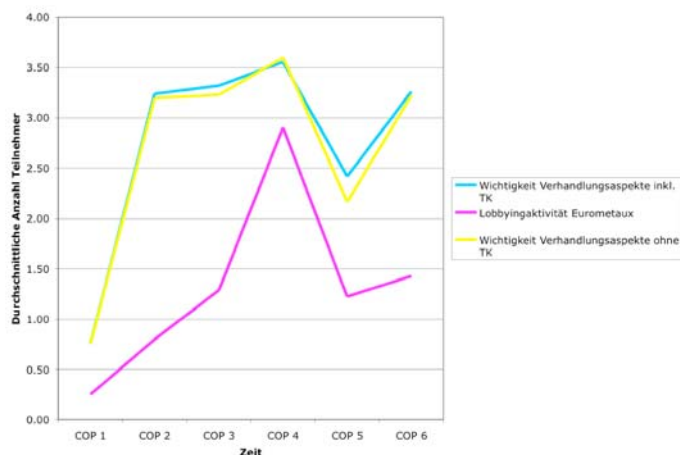


Abbildung 36: Technische Komplexität Eurometaux

Zeitperioden	Technische Komplexität der Verhandlungsaspekte		
	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten inkl. technischer Komplexität	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten	Lobbyingaktivität
COP 1	0.76	0.76	0.25
COP 2	3.24	3.19	0.80
COP 3	3.32	3.23	1.29
COP 4	3.55	3.60	2.90
COP 5	2.42	2.17	1.22
COP 6	3.26	3.22	1.43

Tabelle 31: Daten technische Komplexität Eurometaux

5.2.6.4.2 Interpretation

Bei Eurometaux sind die beiden Kurven fast deckungsgleich. Eine detaillierte Analyse erübrigt sich deshalb.

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Evtl.	Ja	Ja	Ja	Ja
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (inkl. technische Komplexität)	Ja	Evtl.	Ja	Ja	Ja	Ja
Technische Komplexität ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

Tabelle 32: Resultate technische Komplexität Eurometaux

5.2.6.5 ICMM

5.2.6.5.1 Daten

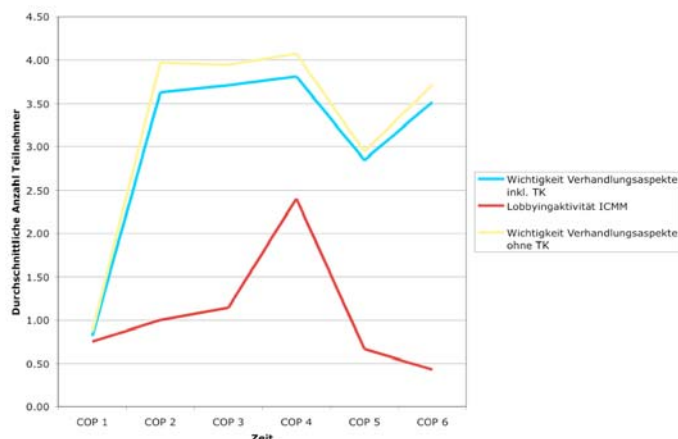


Abbildung 37: Technische Komplexität ICMM

Zeitperioden	Technische Komplexität der Verhandlungsaspekte		
	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten inkl. technischer Komplexität	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten	Lobbyingaktivität
COP 1	0.82	0.87	0.75
COP 2	3.63	3.97	1.00
COP 3	3.71	3.94	1.14
COP 4	3.81	4.07	2.40
COP 5	2.85	2.94	0.67
COP 6	3.52	3.72	0.43

Tabelle 33: Daten technische Komplexität ICMM

5.2.6.5.2 Interpretation

Der Verlauf der Kurven in *Graphik 14: Technische Komplexität ICMM* ist jenem in *Graphik 10: Technische Komplexität BIR* sehr ähnlich. Einzig die Unterschiede zwischen der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte mit und ohne technische Komplexität sind bei BIR etwas ausgeprägter. Dies ändert jedoch nichts am Inhalt der Analyse. Die Ergebnisse sind für ICMM die gleichen wie für BIR (vgl. Tabelle 16):

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Nein	Evtl.	Ja	Ja	Nein
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (inkl. technische Komplexität)	Ja	Nein	Evtl.	Ja	Ja	Nein
Technische Komplexität ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja

Tabelle 34: Vermutung Zusammenhänge technische Komplexität ICMM

5.2.6.6 IPMI

5.2.6.6.1 Daten

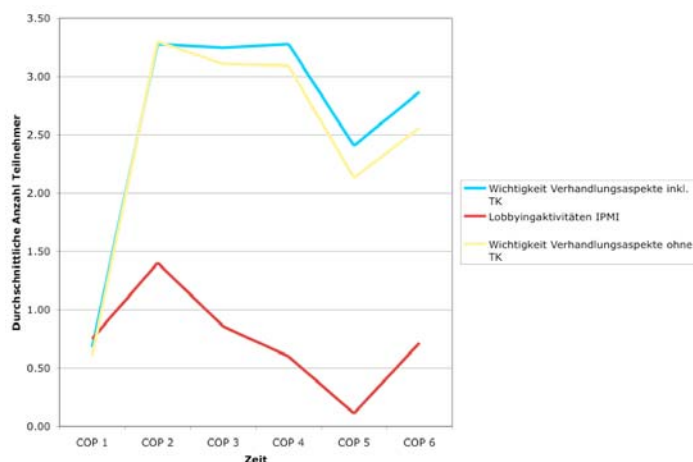


Abbildung 38: Technische Komplexität IPMI

Zeitperioden	Technische Komplexität der Verhandlungsaspekte		
	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten inkl. technischer Komplexität	Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten	Lobbyingaktivität
COP 1	0.68	0.61	0.75
COP 2	3.28	3.30	1.40
COP 3	3.25	3.10	0.86
COP 4	3.28	3.09	0.60
COP 5	2.40	2.13	0.11
COP 6	2.87	2.56	0.71

Tabelle 35: Daten technische Komplexität IPMI

5.2.6.6.2 Interpretation

Wie auch bei CEFIC, lässt sich mit Einbezug der technischen Komplexität das Lobbyingverhalten des Verbandes nicht besser erklären. Eher das Gegenteil ist der Fall. Beispielsweise kann die Lobbyingaktivität in Periode COP 4 nicht mehr erklärt werden, wenn die technische Komplexität mitberücksichtigt wird. Die Lobbyingaktivität von IPMI hatte sich vom Zeitraum COP 3 zu COP 4 reduziert (COP 3: 0.86; COP 4: 0.60). Die Wichtigkeit der diskutierten Themen unter Berücksichtigung der technischen Komplexität stieg jedoch (COP 3: 3.25; COP 4: 3.28), und ohne Einbezug sank die Wichtigkeit (COP 3: 3.10; COP 4: 3.09).

In der folgenden Tabelle sind die Resultate der Analyse für IPMI dargestellt:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Ja	Ja	Evtl.	Evtl.	Ja	Ja
Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (inkl. technische Komplexität)	Ja	Ja	Evtl.	Nein	Ja	Ja
Technische Komplexität ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

Tabelle 36: Resultate technische Komplexität IPMI

5.2.7 Analyse von Hypothese 10: Reputation und Lobbyingaktivität

Hypothese 10: Je besser die Reputation eines Verbandes ist, desto grösser ist die Effektivität, und desto wahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.¹⁴¹

Die Reputation eines Verbandes hängt primär davon ab, wie die Industriesektoren, die der Verband repräsentiert, in der Öffentlichkeit wahrgenommen werden. Weil die jeweiligen Industriesektoren einen Teil der gesamten Industrie darstellen, wurden auch die Art und die Ausprägung der öffentlichen Meinung bezüglich der Industrie im Allgemeinen berücksichtigt.

5.2.7.1 BIR

5.2.7.1.1 Daten

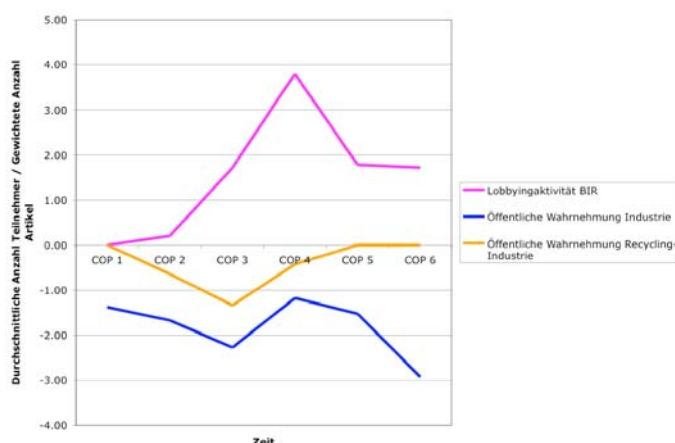


Abbildung 39: Reputation BIR

5.2.7.1.2 Interpretation

Öffentliche Meinung bezüglich der Industrie: Die Industrie wurde über den gesamten Zeitraum mit unterschiedlicher Intensität von der Öffentlichkeit negativ wahrgenommen.

Ein möglicher Zusammenhang zwischen der Lobbyingaktivität und der öffentlichen Meinung ist allenfalls für die Zeitperioden COP 4, COP 5 und COP 6 vorhanden. Im Vergleich zur Periode COP 3 war die Intensität der negativen Wahrnehmung im Zeitraum von COP 4 geringer. Umgekehrt ist dies für die Lobbyingaktivität. Letztere erhöhte sich von der Zeitperiode COP 3 zu COP 4. Danach reduzierte BIR das Lobbying im Rahmen der Basler Konvention. Zeitgleich stieg die negative Intensität. Der Anstieg der Intensität von COP 5 zu COP 6 ist jedoch um einiges grösser als der

¹⁴¹ Für Details zur Messung der öffentlichen Meinung, vgl. *Anhang 14: Messung der Art der Ausprägung der öffentlichen Meinung*.

Rückgang der Lobbyingaktivität. Wird das Niveau der Intensitäten in den Zeitperioden COP 4 bis COP 6 mit demjenigen in COP 1 bis COP 3 verglichen, sind obige Aussagen stark zu relativieren. Die Intensität der öffentlichen Wahrnehmung war in Periode COP 1 etwa gleich hoch wie im Zeitraum COP 4, die Lobbyingaktivität waren in der Zeitperiode COP 4 jedoch viel höher als in COP 1. Ähnliches gilt für die Zeiträume COP 2 und COP 5. Es kann daher für die Perioden COP 4, COP 5 und COP 6 nur bedingt von einem Zusammenhang ausgegangen werden.

Für die Zeiträume COP 1 bis COP 3 wird Hypothese 10 nicht bestätigt. Die Industrie wurde mit zunehmender Intensität negativ wahrgenommen und gleichzeitig stieg die Lobbyingaktivität.

Öffentliche Meinung bezüglich der Recycling-Industrie: Im Gegensatz zur öffentlichen Wahrnehmung der Industrie wurde die Recycling-Industrie nur in den Zeitperioden COP 2, COP 3 und COP 4 zumeist leicht negativ wahrgenommen.

Werden die Zeiträume COP 1 und COP 2 nicht betrachtet, lässt sich ein positiver Zusammenhang zwischen der Lobbyingaktivität und der Intensität der öffentlichen Meinung für COP 4 erkennen. Die Intensität der Wahrnehmung sank vom Zeitraum COP 3 zu COP 4, und synchron stieg die Lobbyingaktivität. Wird jedoch ein Vergleich der Intensitätsniveaus zwischen den Perioden COP 1 bis COP 3 und COP 4 vorgenommen, ist das Ergebnis für den Zeitraum COP 4 nicht mehr klar. Die Hypothese 10 wird für den Zeitraum COP 5 bei Betrachtung der Recycling-Industrie nicht bestätigt. Die Veränderungen der Intensität sowie der Lobbyingaktivität zwischen den Perioden COP 4 und COP 5 widersprechen Hypothese 10. Die Intensität der öffentlichen Wahrnehmung sank, und die Lobbyingaktivitäten gingen zurück.

Ein Vergleich der Veränderungen der Lobbyingaktivität und der öffentlichen Wahrnehmung der Recycling-Industrie von der Periode COP 5 zu COP 6 deutet auf einen positiver Zusammenhang zwischen der Lobbyingaktivität und der Reputation hin. Werden jedoch für die Lobbyingaktivität und für die öffentliche Wahrnehmung der Recycling-Industrie die absoluten Niveaus in der Zeitperiode COP 6 mit denjenigen im Zeitraum COP1 verglichen, ist oben vermuteter Zusammenhang in Frage zu stellen.

Die folgende Tabelle fasst die Resultate zusammen:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Evtl.	Evtl.
ÖM Recycling-Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Nein	Evtl.

Tabelle 37: Resultate Reputation BIR

Legende:
ÖM: Öffentliche Meinung

5.2.7.2 BRC

5.2.7.2.1 Daten

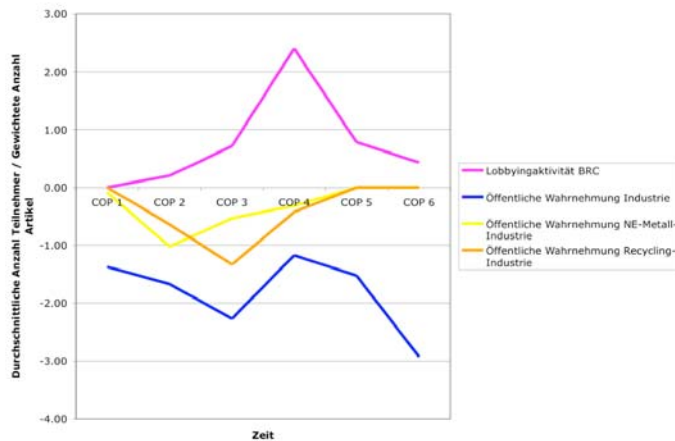


Abbildung 40: Reputation BRC

5.2.7.2.2 Interpretation

Weil der Verlauf der Lobbyingaktivitäten von BRC demjenigen von BIR sehr ähnlich ist, kann für die öffentliche Meinung bezüglich der Industrie im Allgemeinen und der Recycling-Industrie mit Ausnahme für eine Zeitperiode auf obige Analyse verwiesen werden.¹⁴² Im Folgenden wird deshalb nur die Beziehung zwischen der Lobbyingaktivität und der Art und der Ausprägung der öffentlichen Meinung bezüglich der NE-Metall-Industrie erläutert.

Öffentliche Meinung bezüglich der NE-Metall-Industrie: Ausser in den Zeiträumen COP 5 und COP 6 wurde die NE-Metall-Industrie immer negativ wahrgenommen. Die Intensität war in Periode COP 2 am höchsten und sank dann kontinuierlich bis Periode COP 5.

Wird Periode COP 1 nicht betrachtet, lässt sich für die Zeiträume COP 2, COP 3 und COP 4 aus der Veränderung der Lobbyingaktivität und der Intensität der öffentlichen Meinung ein negativer Zusammenhang feststellen. Im Zeitraum COP 2 war die Intensität am höchsten und die Lobbyingaktivität sehr gering. In Periode COP 3 war die Intensität tiefer als in COP 2 und die Lobbyingaktivität ist auch gestiegen. Das Gleiche gilt für die Veränderung von Zeitraum COP 3 zu COP 4. In den nachfolgenden Zeitperioden widersprechen die erhobenen Daten Hypothese 10. Die Intensität der öffentlichen Meinung ging weiter zurück oder blieb konstant, aber BRC reduzierte seine Lobbyingaktivität.

¹⁴² Im Gegensatz zu BIR existiert bei BRC kein positiver Zusammenhang zwischen der öffentlichen Meinung (Öffentliche Wahrnehmung Recycling-Industrie) und der Lobbyingaktivität für Periode COP 6. Der Grund ist der Rückgang der Lobbyingaktivität von Periode COP 5 zu COP 6 bei gleichbleibender öffentlicher Einstellung.

Die Ergebnisse für BRC sind in der folgenden Tabelle eingetragen:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Evtl.	Evtl.
ÖM NE-Metall-Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein
ÖM Recycling-Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Nein	Nein

Tabelle 38: Resultate Reputation BRC

Legende:
ÖM: Öffentliche Meinung

5.2.7.3 CEFIC

5.2.7.3.1 Daten

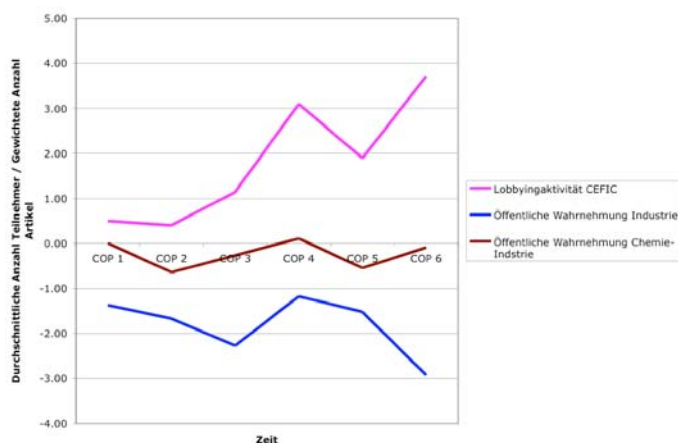


Abbildung 41: Reputation CEFIC

5.2.7.3.2 Interpretation

Öffentliche Meinung bezüglich der Industrie: Werden die Veränderung der Lobbyingaktivitäten und die Intensitäten der öffentlichen Meinung über die Zeit verglichen, dann lässt sich ein negativer Zusammenhang zwischen der Lobbyingaktivität und der Intensität der öffentlichen Meinung für die Perioden COP 1, COP 2, COP 4 und COP 5 feststellen. Die Intensität stieg von der Periode COP 1 zu COP 2, und synchron ging die Lobbyingaktivität zurück. Das Gleiche ist für die Zeiträume COP 4 und COP 5 zu beobachten. Umgekehrt verhält es sich für die Veränderung von Zeitraum COP 3 zu COP 4. Die Intensität war in Periode COP 3 höher als in COP 4 und die Lobbyingaktivität stieg an. Auch hier führt ein Vergleich der absoluten Niveaus der Lobbyingaktivität und der Intensität der öffentlichen Wahrnehmung zu einer Relativierung der Ergebnisse. Zum Beispiel war die Lobbyingaktivität in Periode COP 1 sehr klein im Vergleich zum Zeitraum COP 4. Aber die Intensität der öffentlichen Meinung in der Zeitperiode COP 1 war fast gleich wie in COP 4.

Die Daten für die Zeiträume COP 3 und COP 6 widersprechen der Hypothese. CEFIC erhöhte seine Lobbyingaktivität von Zeitraum COP 2 zu COP 3, und die Intensität der

öffentlichen Wahrnehmung hat auch zugenommen. Dasselbe ist auch für die Perioden COP 5 und COP 6 zu beobachten.

Öffentliche Meinung bezüglich der Chemie-Industrie: Auf Grund der Veränderungen über die Zeit ist für den gesamten Untersuchungszeitraum ein negativer Zusammenhang zwischen der Lobbyingaktivität und der Intensität der öffentlichen Meinung festzustellen. Mit Ausnahme des absoluten Niveaus der Intensität der öffentlichen Wahrnehmung in Periode COP 1 sind auch die relativen Niveauunterschiede um einiges geringer als in den vorgehenden Ausführungen bei CEFIC und den anderen Veränden.

Tabelle 37 fasst obige Ausführungen für CEFIC zusammen:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Evtl.	Evtl.	Nein	Evtl.	Evtl.	Nein
ÖM Chemie-Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow	Evtl.	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Tabelle 39: Resultate Reputation CEFIC

Legende:
ÖM: Öffentliche Meinung

5.2.7.4 Eurometaux

5.2.7.4.1 Daten

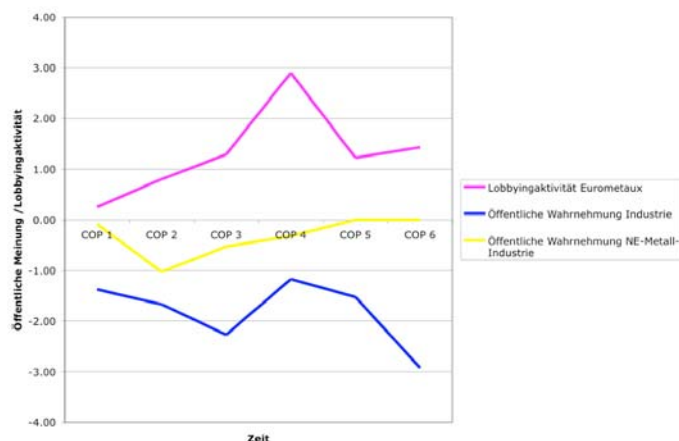


Abbildung 42: Reputation Eurometaux

5.2.7.4.2 Interpretation

Mit Ausnahme von der Periode COP 6 sind der Ergebnisse für die öffentliche Meinung bezüglich der Industrie im Allgemeinen und der Recycling-Industrie mit denjenigen bei BRC beziehungsweise BIR identisch. Der Grund ist, dass der Verlauf der Lobbyingaktivitäten beinahe analog zu dem bei BIR oder bei BRC verläuft.

Weil Eurometaux von COP 5 zu COP 6 die Lobbyingaktivität erhöhte und die Intensität der öffentlichen Wahrnehmung bezüglich der Industrie im Allgemeinen zunahm, wird Hypothese 10 für die Periode COP 6 jedoch nicht bestätigt.

In Tabelle 22 sind die Resultate dargestellt:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Evtl.	Nein
ÖM NE-Metall-Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein

Tabelle 40: Resultate Reputation Eurometaux

Legende:
ÖM: Öffentliche Meinung

5.2.7.5 ICMM

5.2.7.5.1 Daten

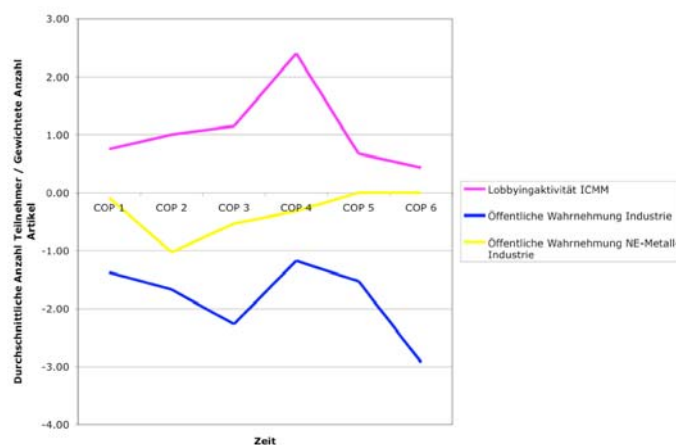


Abbildung 43: Reputation ICMM

5.2.7.5.2 Interpretation

Weil der Verlauf der Lobbyingaktivität von ICMM dem von BIR und BRC sehr ähnlich ist, wird auf die Ausführungen bei BIR (öffentliche Meinung bezüglich der Industrie) und BRC (öffentliche Meinung bezüglich der NE-Metall-Industrie) verwiesen. Die Ergebnisse sind in Tabelle 23 aufgeführt:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Evtl.	Evtl.
ÖM NE-Metall-Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein

Tabelle 41: Resultate Reputation ICMM

Legende:
ÖM: Öffentliche Meinung

5.2.7.6 IPMI

5.2.7.6.1 Daten

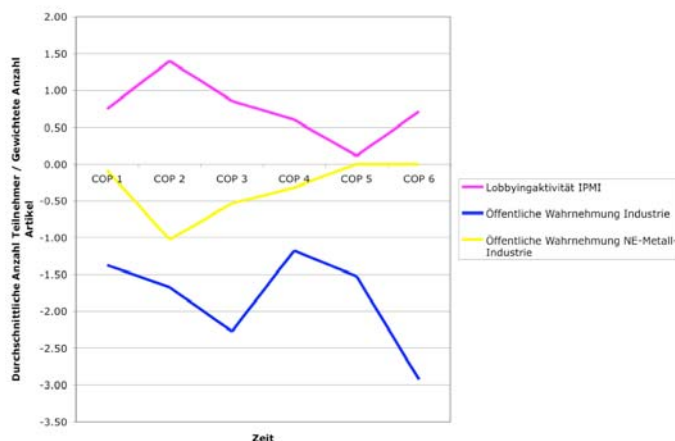


Abbildung 44: Reputation IPMI

Öffentliche Meinung bezüglich der Industrie: Bei der Betrachtung der Veränderung der Lobbyingaktivitäten und der Intensität über die Zeit lassen die Daten auf einen Zusammenhang für die Perioden COP 3 und COP 5 schließen. Die Intensität der öffentlichen Wahrnehmung stieg vom Zeitraum COP 2 zu COP 3, und zeitgleich reduzierte IPMI seine Lobbyingaktivitäten. Dasselbe ist für die Änderung von der Periode COP 4 zu COP 5 zu beobachten.

Für die restlichen Zeiträume kann Hypothese 10 nicht bestätigt werden. Beispielsweise stieg die Lobbyingaktivität von Periode COP 1 zu COP 2, und die Industrie wurde von der Öffentlichkeit verstärkt negativ wahrgenommen.

Öffentliche Meinung bezüglich der NE-Metall-Industrie: Hier ist für den gesamten Untersuchungszeitraum kein negativer Zusammenhang zwischen der Stärke der Lobbyingaktivität und der Intensität der öffentlichen Meinung aus den Daten ersichtlich. Im Gegenteil: Je negativer die NE-Metall-Industrie wahrgenommen wurde desto stärker lobbyierte IPMI. Zusammengefasst sind die Resultate in der folgenden Tabelle zu finden:

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow	Nein	Nein	Ja	Nein	Ja	Nein
ÖM Chemie-Industrie negativ \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

Tabelle 42: Resultate Reputation IPMI

Legende:
ÖM: Öffentliche Meinung

5.2.8 Analyse von Hypothese 11: Öffentliche Meinung / Imageschaden und Lobbyingaktivität

***Hypothese 11:** Je intensiver ein regulatorischer Aspekt in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird, und die Interessen eines Verbandes stehen in Opposition zur Meinung der Allgemeinheit, desto höher die Imagekosten von Lobbyingaktivitäten für einen Verbandes. Je höher diese Kosten sind, desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.¹⁴³*

Die Bestimmung, ob die öffentliche Meinung die Lobbyingaktivitäten auf Grund möglicher Imageschäden beeinflusst hat, wird folgendermassen vorgenommen:

Ergebnisse aus Kapitel 5.2.5	Sensibilität eines Verbandes	Zutreffen der Hypothese 11
Mindestens einmal Ja	Hoch oder sehr hoch	Ja
Mindestens einmal Ja	Mittel	Evtl.
Mindestens einmal Ja	Gering oder sehr gering	Nein
Mindestens einmal Evtl. (ohne Ja)	Hoch oder sehr hoch	Evtl.
Mindestens einmal Evtl. (ohne Ja)	Mittel, gering oder sehr gering	Nein
Kein Ja oder Evtl.	Sehr hoch, hoch, mittel oder gering	Nein

Tabelle 43: Vorgehen Überprüfung von Hypothese 11

Das in Tabelle 43 aufgeführte Auswertungsschema für die Hypothese 11 berücksichtigt zum einen, ob ein Zusammenhang zwischen der öffentlichen Meinung bezüglich dem Handel mit gefährlichen Abfällen beziehungsweise der Wiederverwertung und der Lobbyingaktivität besteht (Ergebnisse aus Kapitel 5.2.5). Zum anderen wird berücksichtigt, wie stark ein Verband die Gefahr eines Imageschadens auf Grund eines zu umfassenden Engagements im Rahmen der Basler Konvention bei der Entscheidung zur Festlegung der Stärke der Lobbyingaktivitäten einbezogen hat (Sensibilität eines Verbandes). Die Resultate sind für alle sechs Verbände in den folgenden Tabellen aufgeführt.

¹⁴³ Für die Messung der Sensibilität eines Verbandes für einen möglichen Imageschaden, vgl. *Anhang 16: Messung der Sensibilität eines Verbandes für Imageschäden*.

5.2.8.1 BIR

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Handel mit HW ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Nein	Evtl.
ÖM Handel mit HW zur Wiederverwertung ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	Evtl.
ÖM zu Wiederverwertung ≠ LZ Förderung Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Sensibilität für Imageschaden	K.A. ¹⁴⁴	Gering	Gering	Gering	Gering	Gering
ÖM ≠ LZ & Sensibilität Imageschaden ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓	K.A.	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

Tabelle 44: Resultate Sensibilität Imageschaden BIR

Legende:
 ÖM: Öffentliche Meinung
 LZ: Lobbyingziel

5.2.8.2 BRC

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Handel mit HW ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Nein	Evtl.
ÖM Handel mit HW zur Wiederverwertung ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	Evtl.
ÖM zu Wiederverwertung ≠ LZ Förderung Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Sensibilität für Imageschaden	Sehr gering	Sehr gering	Sehr gering	Sehr gering	Sehr gering	Sehr gering
ÖM ≠ LZ & Sensibilität Imageschaden ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

Tabelle 45: Resultate Sensibilität Imageschaden BRC

Legende:
 ÖM: Öffentliche Meinung
 LZ: Lobbyingziel

¹⁴⁴ Die Vertreter von BIR konnten zu dieser Zeitperiode keine Angaben geben.

5.2.8.3 CEFIC

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Handel mit HW ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
ÖM Handel mit HW zur Wiederverwertung ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
ÖM zu Wiederverwertung ≠ LZ Förderung Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
Sensibilität für Imageschaden	Gering	Gering	Gering	Mittel	Mittel	Mittel
ÖM ≠ LZ & Sensibilität Imageschaden ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.

Tabelle 46: Resultate Sensibilität Imageschaden CEFIC

Legende:
 ÖM: Öffentliche Meinung
 LZ: Lobbyingziel

5.2.8.4 Eurometaux

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Handel mit HW ≠ LZ Handel mit HW zur Entsorgung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
ÖM Handel mit HW zur Entsorgung ≠ LZ Handel mit HW zur Entsorgung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
ÖM Handel mit HW ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Nein	Nein
ÖM Handel mit HW zur Wiederverwertung ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein
ÖM zu Wiederverwertung ≠ LZ Förderung Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein
Sensibilität für Imageschaden	Gering	Gering	Gering	Gering	Gering	Gering
ÖM ≠ LZ & Sensibilität Imageschaden ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

Tabelle 47: Resultate Sensibilität Imageschaden Eurometaux

Legende:
 ÖM: Öffentliche Meinung
 LZ: Lobbyingziel

5.2.8.5 ICMM

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Handel mit HW ≠ LZ Handel mit HW zur Entsorgung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
ÖM Handel mit HW zur Entsorgung ≠ LZ Handel mit HW zur Entsorgung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.
ÖM Handel mit HW ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Nein	Evtl.	Nein	Evtl.
ÖM Handel mit HW zur Wiederverwertung ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Ja	Ja	Ja	Nein	Evtl.
ÖM zu Wiederverwertung ≠ LZ Förderung Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Sensibilität für Imageschaden	Gering	Gering	Gering	Gering	Gering	Gering
ÖM ≠ LZ & Sensibilität Imageschaden ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

Tabelle 48: Resultate Sensibilität Imageschaden ICMM

Legende:
 ÖM: Öffentliche Meinung
 LZ: Lobbyingziel

5.2.8.6 IPMI

Vermutete Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
ÖM Handel mit HW ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Ja	Nein	Nein	Nein
ÖM Handel mit HW zur Wiederverwertung ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
ÖM zu Wiederverwertung ≠ LZ Förderung Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Sensibilität für Imageschaden	Mittel	Mittel	Mittel	Gering	Gering	Gering
ÖM ≠ LZ & Sensibilität für ÖM ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓	Nein	Nein	Evtl.	Nein	Nein	Nein

Tabelle 49: Resultate Sensibilität Imageschaden IPMI

Legende:
 ÖM: Öffentliche Meinung
 LZ: Lobbyingziel

Nur bei einem der sechs Verbände (IPMI, Tabelle 49) existiert in einer Periode (COP 3) möglicherweise ein Zusammenhang zwischen der öffentlichen Meinung und einem daraus resultierenden Imageschaden und der Lobbyingaktivität. Bei praktisch allen

Verbänden konnte zwar ein Zusammenhang zwischen der öffentlichen Meinung bezüglich bestimmter Themen der Basler Konvention relativ zu den entsprechenden Lobbyingzielen und der Lobbyingaktivität festgestellt werden. Doch gemäss Auskunft der meisten Verbandsvertreter, spielte die Gefahr eines Imageschadens, ausgelöst durch ein zu starkes Engagement im Rahmen der Basler Konvention, bei der Entscheidung zur Festlegung des Umfangs der Lobbyingaktivitäten oft nur eine geringe oder sehr geringe Rolle. Entsprechend wurde gemäss den Angaben in Tabelle 43 die Hypothese 11 nur in einem Fall möglicherweise bestätigt.

Einzig CEFIC und IPMI berücksichtige die Gefahr eines möglichen Imageschadens bei der Festlegung der Lobbyingaktivitäten (Mittel) in je drei Zeitperioden. Weil für CEFIC der Handel mit gefährlichen Abfällen gemäss den Ausführungen in Kapitel 5.2.5 *Analyse Hypothese 8* jedoch kein Thema war, kann der Zusammenhang zwischen der öffentlichen Meinung bezüglich dem Handel mit gefährlichen Abfällen, der Gefahr eines Imageschadens und der Stärke der Lobbyingaktivitäten für CEFIC nicht eruiert werden.

5.3 Analyse-Teil 2: Auswertung der offenen Fragen

Wie zu Beginn des Kapitels 5 *Analyse* ausgeführt, werden in diesem Teil die Hypothese 2, Hypothese 6 sowie Hypothese 7 überprüft.¹⁴⁵ Zuerst wird für jeden Verband aufgezeigt, warum und wie er sich im Rahmen der Basler Konvention engagierte (Kapitel 5.3.1 *Das Lobbying der Verbände*). Damit soll auch ein Bezug zum konkreten Lobbying hergestellt werden. Anschliessend werden die drei oben erwähnten Hypothesen überprüft (Kapitel 5.3.2 *Analyse von Hypothese 2: Verbandsinterne Interessensgegensätze und Lobbyingaktivität* bis Kapitel 5.3.4 *Analyse von Hypothese 7: Konflikte innerhalb einer Lobbyingkoalition und Lobbyingaktivität*)

5.3.1 Das Lobbying der Verbände

5.3.1.1 BIR

Exponenten von BIR hörten zum ersten Mal von der späteren Basler Konvention im Jahre 1988, vor der zweiten Vor-Verhandlungsrunde in Caracas (Venezuela). Nach Analyse der Dokumente kam man innerhalb von BIR jedoch zum Schluss, dass dieses Abkommen die Interessen von BIR nicht betraf. Der Grund war, dass gemäss den Dokumenten recycelbare Materialien von der Konvention nicht betroffen waren, sondern nur Abfälle zur Entsorgung. Delegierte von BIR würden an diesen Verhandlungen daher ihre Zeit verschwenden. Als Resultat nahm kein Repräsentant von BIR in Caracas an den Verhandlungen teil. Stattdessen verfasste BIR ein Positionspapier und sandte dieses an die Umweltagentur der Vereinten Nationen (United Nations Environment Programme, UNEP). Zentrales Anliegen des Verbandes war, dass klar zwischen Abfällen zur Entsorgung und Abfällen zur Rückgewinnung und Recycling unterschieden wird (Kwiatkowska und Soons 1992, 1332-1333). Dies könnte darauf hindeuten, dass innerhalb von BIR Interessenskonflikte existierten. Interessant ist, dass es gemäss Vertretern der Recycling-Industrie innerhalb von BIR beziehungsweise der Industrie keine Interessenkonflikte gab. Obige Ausführungen indizieren jedoch, dass möglicherweise im Zeitraum 1988/1989 interne Interessensunterschiede und Meinungsverschiedenheiten bezüglich der Lobbyingaktivitäten im Rahmen der Basler Konvention existierten. Dass BIR die Basler Konvention als nicht relevant betrachtete und gleichzeitig ein Positionspapier der UNEP zusandte, scheint widersprüchlich.

Nach der Annahme der Basler Konvention am 22. März 1989 war die Recycling-Industrie darüber erschrocken, dass die Basler Konvention nicht zwischen Abfällen zur Rückgewinnung und Abfällen zur Entsorgung unterschied. Weil BIR die Verhandlungen der Basler Konvention nach dem Verfassen des Positionspapiers 1988 nicht mehr weiter verfolgt hatte, war dem Verband die Diskussion um die umfassende Abfalldefinition entgangen. Tatsächlich wurde erst in der letzten Sitzung der Vor-Verhandlungen entschieden, dass die Basler Konvention auch recycelbare Abfälle umfasst. Damit wird auch klar, wie in den folgenden Kapiteln noch detailliert ausgeführt wird, warum die Basler Konvention von der Konzeption her primär Industrien oder Firmen negativ betraf, die in irgendeiner Form Stoffe wiederverwerten, rückgewinnen oder recyceln.¹⁴⁶

¹⁴⁵ Hypothese 2, 6 und 7, vgl. Anhang 17: *Übersicht Hypothesen*.

¹⁴⁶ Die Basler Konvention war konzipiert zur Kontrolle von Abfällen, die niemand mehr haben wollte und die einen negativen Wert hatten, weil deren Entsorgung Kosten verursachte. Jeder Besitzer solcher

Die Basler Konvention verursachte für die Recycling-Industrie zu Beginn zwei Probleme: Das erste war, dass die Abfälle zur Wiederverwertung, Rückgewinnung oder zum Recycling explizit unter die Basler Konvention fallen. Damit verbunden war eine grosse Unsicherheit. Gemäss den Basler Bestimmungen war nicht klar, welche Abfälle als gefährlich zu betrachten waren und welche nicht.¹⁴⁷ Es bestand die Gefahr, dass die Materialien, die die Firmen der Recycling-Industrie verarbeiteten, als gefährlichen Abfall bezeichnet werden könnten. Zum einen hätte dadurch das Image der Industrie gelitten. Weil in der Regel niemand etwas mit gefährlichen Abfällen zu tun haben will, drohte die Tatsache, dass andere Unternehmen ihre bisherigen Geschäftsbeziehungen nicht mehr weiterführen oder es schwieriger werden würde, neue Lieferanten oder Kunden zu gewinnen. Zum anderen wären die Tätigkeiten der Firmen möglicherweise dann unter die Abfallgesetzgebung gefallen. Letztere sind in der Regel strenger, was zu einem erhöhten administrativen Aufwand führt. Zweitens befürchtete BIR negative Auswirkungen für seine Mitglieder, weil der Handel mit Nicht-Vertragsstaaten behindert werden könnte. Die PIC-Regulierung als Kontrollmechanismus für den Handel mit gefährlichen Abfällen wurde als praktikabel betrachtet.

Als Folge davon beschloss BIR sich im Rahmen OECD mit anderen betroffenen Industriesektoren, wie beispielsweise der europäischen oder nordamerikanischen NE-Metall-Industrie, im Business and Industry Advisory Committee (BIAC)¹⁴⁸ dafür einzusetzen, dass eine OECD-Entscheidung die von der Basler Konvention verursachten Probleme wenigstens für den Handel zwischen den OECD-Staaten löst. Mit dem OECD-Ratsbeschluss C(92)39 vom 30. März 1992 über die Kontrolle des grenzüberschreitenden Verkehrs von recycelbaren Abfällen hatte BIR (und die anderen Industriesektoren) ihr Ziel erreicht.¹⁴⁹ Weil ein grosser Teil des Handels mit recycelbaren Abfällen zwischen OECD-Staaten stattfand, waren mit obigem Ratsbeschluss viele Probleme bezüglich des Handels gelöst. Der OECD-Beschluss bestimmte anhand von klar definierten Abfalllisten, welche Abfälle ohne zusätzliche Kontrolle gehandelt werden konnten (Grüne Liste) und welche abfallrechtlichen Handelskontrollen unterliegen (Gelbe und rote Liste). Nicht nur wurde damit der Handel mit recycelbaren Abfällen innerhalb der OECD gesichert, sondern die erstellten Abfallis-

Materialien hatte deshalb einen Anreiz, sich von diesen Materialien möglichst schnell und günstig zu entledigen. Als Resultat wurden die Kontrollmechanismen derart gewählt, dass solche Abfälle auf dem Weg von A nach B nicht ‚verloren‘ gehen. Auch sollten die Mechanismen möglichst viele Umstände verursachen, dass der Anreiz für eine endgültige Entsorgung von solchen Materialien im Ausland sehr gering war. Wiederverwertbare Materialien haben im Gegensatz zu Abfällen zur Entsorgung einen Wert. Der Besitzer hat keinen Anreiz, diese illegal zu entsorgen. Im Gegenteil: Er will die Stoffe verkaufen oder derart aufarbeiten, dass er für die sich daraus ergebenden Produkte einen Käufer findet. Kontrollmechanismen, die jedoch darauf ausgelegt sind, den Handel zu behindern, sind für wieder verwertbare Abfälle nicht angebracht. Diese Mechanismen verursachen für Industriesektoren, die auf einen möglichst reibungslosen Handel angewiesen sind, automatisch hohe Kosten.

¹⁴⁷ Das Hauptproblem in dieser Beziehung war das Gefährlichkeitskriterium Ökotoxisch (Ecotoxic, in den Basler Gefährlichkeitskriterien als H12 bezeichnet). Die Basler Konvention definiert *ökotoxisch* als „Substances or wastes which if released present or may present immediate or delayed adverse impacts to the environment by means of bioaccumulation and/or toxic effects upon biotic systems“ (UNEP 2000). Weil praktisch alle Materialien in irgendeiner Form gemäss obiger Definition als ökotoxisch definiert werden können, führte dies zu einer grossen Unsicherheit.

¹⁴⁸ BIAC wurde 1962 gegründet und ist von der OECD offiziell als Vertretung der Industrie innerhalb der OECD anerkannt. Die Ziele von BIAC sind, OECD-Beschlüsse im Sinne der Industrie zu beeinflussen und seine Mitglieder laufend über die neusten Entwicklungen zu informieren. Vgl. auch die Internet WWW Seite: <http://www.biac.org/> (10. Mai 2005).

¹⁴⁹ Für eine detaillierte Diskussion des OECD-Ratsbeschluss C(92)39, vgl. zum Beispiel Kummer (1995a, 159-171).

ten brachten auch Sicherheit bezüglich der Definition, welche Stoffe gefährliche Abfälle sind und welche nicht.

Diejenigen Industrien, die im Rahmen von BIAC zusammenarbeiteten, formten im Rahmen der internationalen Handelskammer (International Chamber of Commerce, ICC) Anfangs der Neunzigerjahre eine Arbeitsgruppe, die sich mit dem Handel von recycelbaren Abfällen beschäftigte. Im Rahmen dieser Arbeitsgruppen bildete sich später auch eine breite Lobbyingkoalition bezüglich der Basler Konvention. Mitglieder dieser Arbeitsgruppe waren unter anderem BIR, BRC, CEFIC, Eurometaux, ICM, IPMI.

Nachdem die Vertragsstaaten an der zweiten VSK 1994 ein Exportverbot für gefährliche Abfälle zur Entsorgung *und* zum Recycling von OECD- nach Nicht-OECD-Staaten beschlossen hatten, verschärfte sich die Situation für BIR. Die Umsetzung eines solchen Verbotes hätte gewachsene Geschäftsbeziehungen der BIR-Mitglieder zerstören können. Wie im Kapitel 1 *Einleitung* erwähnt, ergänzte das 1994 beschlossene Exportverbot aufgrund eines Formfehlers die Konvention nicht. Deshalb bestand aus Sicht von BIR noch die Chance, eine formelle Ergänzung durch Lobbyingaktivitäten zu verhindern. Zu diesem Zweck intensivierte BIR auch seine Arbeit im Rahmen der ICC und der Basler Konvention.

In den ersten paar Meetings nach der zweiten Vertragsstaatenkonferenz stellte der Verband aber fest, dass seine Argumente von den Länderdelegierten nicht wahrgenommen wurden. In den Worten eines Repräsentanten der Recycling-Industrie: „We were there with technical arguments. We were there with trade arguments, and we were there with pure logic. But this was simply ignored.“

Schliesslich beschlossen die Vertragsstaaten der Basler Konvention an der dritten VSK 1995 die formelle Ergänzung des 1994 beschlossenen Exportverbotes. Für die Recycling-Industrie und die anderen in ICC engagierten Industriesektoren stellte obige Entscheidung eine Niederlage dar und war eine grosse Enttäuschung. Ein Vertreter der Recycling-Industrie meinte nach dem Meeting: „It was disgusting, the president forced a consensus; many people were not happy with it“ (Clapp 2001, 86). Wie sich herausstellen sollte, führte das Exportverbot, und insbesondere die Umsetzung des Verbotes durch die EU, dazu, dass einige Mitglieder von BIR ihre Geschäftstätigkeiten aufgeben mussten. Diese Mitglieder stammten grösstenteils aus Nicht-OECD-Staaten. Die Implementierung des Exportverbotes durch die EU schnitt sie von wichtigen Sekundärmaterialien ab.

Die Lobbyingaktivitäten von BIR und den anderen Industriesektoren waren jedoch nicht ganz umsonst. Die Industrie hatte erreicht, dass die Umsetzung eines Exportverbotes von der Existenz von Abfalllisten abhängig gemacht wurde. Diese Listen sollten möglichst detailliert erfassen, welche Abfälle gefährlich sind und somit unter das Exportverbot fallen, und welche nicht. Aus Sicht von BIR lösten solche Abfalllisten zwei Probleme. Zum einen bestand die Möglichkeit, den Handel weiterhin aufrecht zu erhalten, und zum anderen konnte Klarheit bezüglich der Definition des Begriffs gefährlicher Abfall geschaffen werden. Entsprechend stark beteiligte sich BIR an der Ausarbeitung dieser Listen in der Zeitperiode COP 4. Zudem war es sehr wahrscheinlich, dass die Abfalllisten den Wünschen der Industrie im Allgemeinen und BIR im Speziellen entsprechen würden. Die einzigen Abfalllisten, die zwischen gefährlichen und weniger, beziehungsweise nicht gefährlichen Abfällen unterschieden, waren die zwischen 1990 und 1992 erarbeiteten Listen der OECD. Es war daher sehr wahr-

scheinlich, dass diese als Grundlage für die Basler Listen dienen würden, was sich auch als korrekt erwies.

Mit der Annahme der ausgearbeiteten Abfalllisten an der vierten VSK 1998 waren die Probleme für BIR gelöst. Insgesamt begrüßte der Verband die Basler Konvention. Das Abkommen setzte klare Regeln, wie ein Handel mit gefährlichen Abfällen stattfinden hat, und die Firmen hatten sich an die Abläufe gewöhnt. Auch wurde mit den Listen in den meisten Fällen klar definiert, welche Abfälle als gefährlich zu betrachten sind. Weil die für BIR interessanten Materialien fast ausschliesslich auf der Liste für nicht-gefährliche Abfälle waren, hatte BIR damit keine Probleme. Obwohl für BIR die meisten Probleme mit den Abfalllisten gelöst waren, engagierte sich der Verband an den Verhandlungen auch nach der vierten VSK. Die materiellen Interessen waren zwar gering, doch BIR hatte gelernt, dass die Konferenzen der Basler Konvention unberechenbar sind. Nicht zuletzt auf Grund des grossen Einflusses von Greenpeace war es möglich, dass die Vertragsstaaten fast unmittelbar Beschlüsse fällen können, die für BIR grosse Probleme verursachen könnten. Bestätigt wurde BIRs Überzeugung an der fünften VSK 1999. In ihren Statements forderten verschiedene Ländervertreter, dass sich die Vertragsstaaten nun um die Regulierung der nicht-gefährlichen Abfälle kümmern sollen. Dies hatte zur Folge, dass für BIR die Unsicherheit wieder zugenommen hat.

5.3.1.2 BRC

BRC hörte von zwei Kanadiern Anfangs der Neunzigerjahre von der Basler Konvention und war verunsichert. Insbesondere war für BRC völlig unverständlich, dass die Konvention durch die alles umfassende Abfalldefinition recycelbarer Materialien als gefährlichen Abfall bezeichnete und einen Handel mit solchen Stoffen durch Kontrollmechanismen erschwerte oder sogar verhinderte. Die Mitglieder von BRC hatten bezüglich der Basler Konvention die gleichen Befürchtungen wie BIR.

Der Grund, dass BRC nicht vorher auf die Konvention aufmerksam geworden war, lag in der Art, wie in den USA und allgemein in Nordamerika der Kontakt mit den staatlichen Stellen funktioniert. Sind beispielsweise Vor-Verhandlungen für ein neues internationales Abkommen geplant, informieren die staatlichen Stellen die Industrieverbände und holen deren Meinungen ein. Dies ist jedoch nur der Fall, wenn die Behörden glauben, dass die Industrie von einem solchen Abkommen betroffen ist. Im Falle der Basler Konvention wurde der Vertrag von der US-Regierung als Umweltabkommen angesehen, und damit war die US-Umweltbehörde (Environmental Protection Agency, EPA) zuständig und nicht das Handelsministerium (Department of Commerce) oder das Aussenministerium (Department of State). Ob wissentlich oder unwissentlich, die EPA informierte zu Beginn BRC nicht über die Basler Konvention. BRC kümmerte sich daher nicht um das Abkommen, weil die Koalition von einem automatischen Informationsfluss ausging, wenn etwas die Interessen seiner Mitglieder betraf.

Ebenso wie BIR beteiligte sich auch BRC im Rahmen der OECD und wurde Teil der Arbeitsgruppe und späteren Lobbyingkoalition im Rahmen von ICC. Der Beschluss des Exportverbotes war aus Sicht von BRC eine Katastrophe. Der Handel mit recycelbaren Materialien drohte schwer gestört zu werden. Für BRC war das Verbot der Startschuss für umfangreiche Lobbyingaktivitäten. Aus Sicht von BRC brauchte es nun eine breite Koalition aus Industrie und Staaten, um die formelle Annahme eines

Verbotes an der dritten VSK zu verhindern. Auch die Vertreter von BIR, Eurometaux und ICMM waren von der Notwendigkeit einer breiten Koalition überzeugt.

Im Hinblick auf eine breite Staatenkoalition gegen das Verbot war das Ziel von BRC, dass das US-Aussenministerium oder eventuell das US-Handelsministerium die Federführung in den Basler Verhandlungen übernahm. Der eine Grund war, dass die beiden Ministerien tendenziell offener sind für die Argumente der Industrie als die EPA. Der zweite war, dass speziell das Aussenministerium mehr Möglichkeiten hat, den Zugang zu den relevanten Personen in anderen Staaten zu erleichtern. Anfang 1994 hatte BRC sein Ziel erreicht, und das US-Aussenministerium erhielt die Federführung im Rahmen der Basler Konvention. Kontakte konnten jetzt beispielsweise durch von der US-Botschaft organisierte Empfänge hergestellt werden. Staaten, bei denen die Wahrscheinlichkeit hoch war, dass diese von Argumenten eines freien Handels überzeugt werden konnten, waren beispielsweise Brasilien, China, Indien, Indonesien, Malaysia, oder die Philippinen. Alle diese Länder hatten Industrien, die auf den Import von Sekundärmaterialien angewiesen waren.¹⁵⁰ Auch ICMM und Eurometaux beteiligten sich am Aufbau der Koalition. BRC konzentrierte sich dabei vor allem auf Südamerika, ICMM auf Asien und Eurometaux auf Osteuropa (Kellow 1999, 113).

Ein zweiter wichtiger Punkt war, dass die Industrie im Hinblick auf die Verhandlungen ihr politisches Gewicht erhöhen musste. Eine Möglichkeit dies zu tun, war die Mobilisierung von möglichst vielen Industriesektoren, Verbänden oder Firmen. Zu diesem Zweck erweiterte der Generalsekretär von BRC sein aufgebautes Faxnetzwerk. Nach der ersten VSK hatte er begonnen, an alle Mitglieder und interessierte Verbände sowie Firmen per Fax regelmässig einen Rundbrief zu senden. Dieses Netzwerk wurde im Nachgang der zweiten VSK weiter ausgebaut. Gezielt kontaktierte BRC betroffene oder potentiell betroffene Firmen sowie deren Verbände und stellte ihnen regelmässig den Rundbrief zu. Insbesondere wurden Verbände und Firmen in Nicht-OECD-Staaten kontaktiert. Bis zur zweiten VSK waren primär Industrievertreter aus OECD-Staaten in der ICC-Arbeitsgruppe. Weil das Verbot von den Befürwortern immer als Schutz der Entwicklungsländer vor dem Abfall des Nordens dargestellt wurde, mussten Industrievertreter aus Entwicklungsländern mobilisiert werden.

Weil die Industrievertreter konsterniert sahen, dass ihre Argumente an den bisherigen Meetings von den Delegierten nicht beachtet worden waren, initiierte BRC eine Plakette mit der Aufschrift *Basel is for recycling*, welche zu Beginn der Konferenz an alle Teilnehmer verteilt werden sollten. Ziel der Plakette war, dass die Ländervertreter die Industrie als Akteur wahrnahmen. Damit wäre der erste Schritt für eine erfolgreiche Einflussnahme gegeben. Durch die Beschriftung wurde zudem ein Ziel der NE-Metall-Industrie, die Erhaltung und Förderung des Recyclings, vermittelt.

Bis zur dritten VSK 1995 waren die gesetzten Ziele nicht zuletzt aufgrund des Engagements der Akteure von BIR, BRC, Eurometaux und ICMM erreicht. Nicht nur Industrievertreter aus OECD-Staaten, sondern auch aus Nicht-OECD-Staaten traten als ICC auf und sprachen mit einer Stimme. Auch war es gelungen, einige Entwick-

¹⁵⁰ Gemäss eines Länderdelegierten wird vermutet, dass vor der Umsetzung des Exportverbotes durch die Europäische Union (EU) beispielsweise in Indien 40% des Bleirecycling im formellen Sektor stattfand, das heisst unter Einhaltung der staatlichen Arbeits- und Umweltvorschriften, und 60% im informellen Sektor ohne Sicherheitsvorschriften. Ein Jahr nach der Implementierung des Verbotes durch die EU waren noch 5% im formellen und 95% im informellen Sektor.

lungsländer für die Interessen der Industrie günstig zu stimmen. Doch, wie im Kapitel 5.3.1 *BIR* ausgeführt, konnte die Industrie nicht verhindern, dass das Verbot mit der Entscheidung III/1 formell die Konvention ergänzte.

Nachdem das Exportverbot nicht zu Fall gebracht werden konnte, ging es darum, das Ziel eines möglichst freien Handels mit recycelbaren Materialien trotzdem zu erreichen. Erstens musste der durch das Exportverbot angerichtete Schaden repariert werden. Mit Hilfe der Abfalllisten bestand eine Möglichkeit hierzu. Zweitens sollte sicher gestellt werden, dass auch in Entwicklungsländern die Entsorgung und speziell das Recycling umweltverträglich durchgeführt wurde (Environmentally sound management, ESM). Damit würde das Hauptargument der Protagonisten eines Verbotes entkräftet.

Im Hinblick auf die Abfalllisten nahmen BRC und die anderen Verbände die Rolle von technischen Experten ein. Das heisst, sie äusserten sich ausschliesslich zu technischen und nicht zu politischen Themen. Die Gründe waren folgende: Erstens war die politische Ebene von Greenpeace und dem Basel Action Network besetzt, zweitens konnte mit der Rolle von technischen Experten eine gewisse Unabhängigkeit suggeriert werden. Drittens erwarteten die Ländervertreter von der Industrie, dass sie das notwendige technische Wissen zur Verfügung stellte. Die Industrie hatte zwar schon bei der Diskussion um das Exportverbot nach der zweiten VSK versucht, als technischer Experte aufzutreten. Doch weil das Thema des Exportverbotes eher auf der politischen und emotionalen Ebene besprochen wurde, war die Wirkung kleiner als bei der Diskussion der Abfalllisten.

Mit der Annahme der Abfalllisten an der vierten VSK waren für die Mitglieder von BRC die grössten Probleme erstmals beseitigt. Der Handel mit den meisten recycelbaren Stoffen wurde dadurch gewährleistet, und die Listen reduzierten die Unsicherheit bezüglich der Definition von gefährlichen Abfällen. Als nächstes konzentrierte sich BRC auf das Thema ESM. Beispielsweise unterstützte BRC andere Verbände im Verfassen der so genannten technischen Richtlinien (Technical Guidelines) für den umweltverträglichen Umgang mit Bleisäure Batterien. Weil Ende 2001 für BRC die meisten Probleme seiner Mitglieder im Zusammenhang mit Basel gelöst werden konnten, wurde BRC aufgelöst.

5.3.1.3 CEFIC

Die europäische Chemie-Industrie war seit Beginn der Verhandlungen 1987 involviert und unterstützte das Entstehen des Basler Abkommens. Vor dem Hintergrund verschiedener Skandale, in welche unter anderem auch Unternehmen der europäischen Chemie-Industrie involviert gewesen waren, wollten die Chemie-Firmen klare Regeln, unter welchen Bedingungen gefährliche Abfälle allenfalls im Ausland entsorgt werden konnten. Davon erhoffte sich die Industrie einen Schutz vor Angriffen der Umweltorganisationen.

Von ein paar wenigen Ausnahmen abgesehen, war die Industrie mit dem Resultat der Verhandlungen zufrieden. Der grösste Teil der Chemie-Industrie war, nicht zuletzt aufgrund der Basler Konvention, Ende der Achtzigerjahre zum Schluss gekommen, dass die produzierten Abfälle möglichst in geeigneten Anlagen in OECD-Staaten zu entsorgen waren. Aus Sicht des Chemiesektors war die Definition von gefährlichen Abfällen zu wenig klar. Wie auch von BIR wurde das Kriterium ökotoxisch als sehr problematisch angesehen. Ein weiterer Punkt war beispielsweise die Rückführung von abgelaufenen Medikamenten, Herbiziden und Pestiziden aus Entwicklungsländern in

Industrieländer. Aufgrund der Basler Definition waren abgelaufene Medikamente, Herbizide und Pestizide gefährliche Abfälle. Das Problem war nun, dass viele Länder den Export von gefährlichen Abfällen grundsätzlich verboten. Damit die abgelaufenen Produkte aus dem Entwicklungsland ausgeführt werden konnten, war eine (illegale) Umdeklarierung notwendig. Dafür konnten die alten Medikamente fachgerecht in den Industrieländern entsorgt werden. Wollte man jedoch keine Umdeklarierung vornehmen, bestand die Gefahr, dass die Firma früher oder später von Umwelt- und Entwicklungsorganisationen an den Pranger gestellt werden würden, weil ihre Produkte irgendwo unsachgemäss gelagert wurden. Im Gegensatz zu BIR und BRC war die Chemie-Industrie, von ein paar wenigen Ausnahmen abgesehen, aber nicht am Recycling interessiert.

Weil der grösste Teil der Chemie-Industrie kein Interesse am Handel mit gefährlichen Abfällen hatte, war die Diskussion um das Handelsverbot nicht von Belang.¹⁵¹ Erst die Diskussion mit den Abfalllisten war für die Industrie wieder von Interesse. Dies war der Grund, warum die Chemie-Industrie auch an der ICC-Arbeitsgruppe teilnahm und sich dann der schon bestehenden Lobbyingkoalition anschloss. Der Verband hatte drei Beweggründe für ein Engagement: Erstens strebte CEFIC identische Vorschriften auf allen Regulierungsebenen an. Die Chemie-Industrie wollte sicherstellen, dass sich die geplanten Basler Listen nicht zu stark von denjenigen der OECD und der EU unterschieden. Dies hätte den administrativen Aufwand weiter erhöht. Ein weiterer Punkt in diesem Zusammenhang war, dass die EU in der Vergangenheit die Regulierungen der Basler Konvention in Gemeinschaftsrecht übernommen hatte. Das heisst, früher oder später würden die in Basel entwickelten Abfalllisten auch von der EU in gleicher oder leicht angepasster Form übernommen.

Zweitens bestand Gefahr für das Image der eigenen Produkte. Die Industrie wusste, dass Greenpeace einige Kunststoffabfälle als umweltschädlich und somit als gefährlichen Abfall betrachtete. Dies galt insbesondere für Polyvinylchlorid (PVC). Es bestand daher die Möglichkeit, dass Kunststoffabfälle als gefährlich deklariert werden könnten. Gemäss der Chemie-Industrie ist dies wissenschaftlich nicht fundiert, und früher oder später wäre jemand auf die Idee gekommen, nicht nur die Abfälle, sondern auch die Produkte als gefährlich zu bezeichnen. Letzteres galt es auf alle Fälle zu verhindern. Drittens wollte CEFIC sicherstellen, dass das Haftungs- und Kompensationsprotokoll (Protocol on liability and compensation) nicht den Ansatz der Solidarhaftung (Joint and several liability) enthielt.¹⁵² Die europäische Chemie-Industrie wollte daher Sorge tragen, dass eine Firma nur für Vorgänge haftet, die sie kontrollieren kann. Beispielsweise ist es für eine Firma relativ einfach, die Produktion und den Weg zum Entsorger oder zu einem Recycling-Unternehmen zu kontrollieren. Danach wird es um einiges schwieriger.

Die Diskussion der Abfalllisten verlief zwar in die gewünschte Richtung, doch hatten CEFIC und auch die anderen Industrien das Problem, dass die so genannten technischen Experten vieler Länder keine solchen waren. So wurde zum Beispiel

¹⁵¹ Einzelne Firmen hatten das Problem, dass in Land A Abfälle produziert wurden, die von einer Produktionsanlage der gleichen Firma in Land B aufbereitet werden konnten. Die Mehrheit der Chemie-Industrie war nicht daran interessiert, Abfälle in einem anderen Land zu recyceln.

¹⁵² Das Prinzip der Solidarhaftung ist, dass bei einem Unfall jede Firma, die je im Besitz des Abfalls war, für den Schaden haftet. Ob eine Firma haftet oder nicht, ist dabei unabhängig, ob dem Unternehmen ein Verschulden nachgewiesen werden kann. Das Prinzip der Solidarhaftung wird auch als Deep Pocket Approach bezeichnet, weil jeder Geschädigte zuerst an den Zahlungskräftigsten für eine Kompensation gelangt.

argumentiert, dass sich in einem Plastiksack aus Polyethylen, wenn er nicht korrekt entsorgt wird, Wasser ansammeln kann. Dies sei insbesondere in Entwicklungsländern aufgrund des warmen Klimas problematisch, weil die Wasserpfütze als Brutstätte für Moskitos dienen könne. Die Moskitos wiederum seien verantwortlich für die Übertragung von Malaria und deshalb seien polyethylenhaltige Abfälle, insbesondere Plastiksäcke, als gefährlicher Abfall zu bezeichnen. Ein Argument gegen PVC war, dass, wenn dieser Kunststoff verbrannt würde, Kohlenstoffdioxid (CO₂) entstehe. Deshalb sei PVC als gefährlicher Abfall zu bezeichnen.

Nachdem von der vierten VSK die Abfalllisten und von der fünften das Haftungs- und Kompensationsprotokoll angenommen wurden, hatten nur noch die Kunststoffproduzenten ein Interesse an der Basler Konvention. Zum einen galt es, die technischen Richtlinien für den umweltverträglichen Umgang mit Kunststoffabfällen zu verfassen und zum anderen die Argumente von Greenpeace gegen Kunststoffe zu kontern. Das Verfassen des ersten Entwurfs der technischen Richtlinien war wichtig, weil man damit grösstenteils sicherstellen konnte, dass der Inhalt wissenschaftlich korrekt war und die Erfahrungen aus der Praxis widerspiegeln.

5.3.1.4 Eurometaux

Die europäische NE-Metall-Industrie war seit Beginn der Basler Verhandlungen involviert. Wie auch BIR wollte Eurometaux eine klare Trennung zwischen gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung und zur endgültigen Entsorgung. Der Verband störte sich auch an der umfassenden Abfalldefinition. Eurometaux befürchtete, ähnlich wie die Kunststoffindustrie, dass, wenn metallhaltige Abfälle als gefährlich deklariert würden, irgendeinmal auch die Metallprodukte als gefährlich betrachtet würden.

Durch das Basler Handelsverbot zwischen Vertragsstaaten und Nicht-Vertragsstaaten bestand zudem die Gefahr, dass die bisherigen Handelsströme unterbrochen worden wären. Zu diesem Zeitpunkt befürwortete die Industrie noch den Freihandel mit metallhaltigen Sekundärmaterialien. Für die europäische NE-Metall-Industrie bestand die Gefahr, dass durch die Basler Konvention das in den letzten Jahrzehnten aufgebaute Netzwerk an Lieferanten von metallhaltigen Stoffen zum Recycling und Abnehmern der eigenen Rückstände zerstört werden konnte. Auf Grund des sehr hohen Spezialisierungsgrades der Industrie war es nicht einfach, beim Wegfall eines Abnehmers auf andere auszuweichen.¹⁵³

Ein weiteres Problem für die Mitglieder von Eurometaux war das PIC-Prinzip.¹⁵⁴ Die metallhaltigen Sekundärrohstoffe werden weltweit börsenähnlich gehandelt. Das Problem ist nun, dass ein Anbieter in der Regel möglichst schnell zum bestmöglichen Preis sein Material verkaufen möchte. Durch das PIC-Prinzip kann der Verkäufer jedoch nicht unmittelbar nach dem Verkauf das Material versenden. Zuerst muss die Zustimmung des Export- beziehungsweise Import-Staates vorliegen. Auch wenn der Käufer bereit ist, den heutigen Preis zu bezahlen, kann es sein, dass der Verkäufer

¹⁵³ Das Problem ist, dass je nach Zusammensetzung der Sekundärmaterialien andere Aufbereitungsverfahren zur Anwendung kommen. Das Gleiche gilt im Prinzip auch für Erze. Beispielsweise kann eine Metallhütte, die für Kupfererz aus einer bestimmten chilenischen Mine konzipiert ist, ohne Anpassung des Aufbereitungsprozess nicht unbedingt auch Erz aus Nordamerika mit der gleicher Effizienz verhütten.

¹⁵⁴ Für die Beschreibung der Funktionsweise des PIC-Prinzips, vgl. Kapitel 1 *Einleitung* und Anhang 18: *Inhalte der Basler Konvention*.

sein Lager möglichst schnell leeren möchte. Es wird deshalb eher ein inländischer Käufer bevorzugt.

Interessant ist, dass Eurometaux zwar schon seit Beginn aktiv war und seine Mitglieder auf die Basler Konvention aufmerksam machte, viele Unternehmen jedoch das Abkommen erst wahrnahmen, als die EU die Basler Regulierungen in Gemeinschaftsrecht übernahm und die Länder mit der Umsetzung begannen. Ein möglicher Grund für das Verhalten könnte gewesen sein, dass es für die meisten Firmen keinen Sinn machte, Inputfaktoren wie metallhaltige Sekundärrohstoffe als Abfälle zu behandeln. Zu Beginn der Basler Konvention hatten viele Unternehmen auch sehr grossen Respekt vor einer öffentlichen Konfrontation mit Umweltorganisationen im Allgemeinen und Greenpeace im Speziellen. Hinzu kam, dass es für die meisten Mitglieder von Eurometaux eine vollständig neue Situation war, dass sie sich für ihre Aktivitäten, die sie selber als unproblematisch betrachteten, rechtfertigen mussten.

Eurometaux war auch im Rahmen der OECD sehr engagiert. Das grösste Handelsvolumen fand zwischen OECD-Staaten statt. Mit dem OECD-Ratsbeschluss von 1992 war dieser Handel erstmals gesichert. Wie oben erwähnt, schloss sich der Verband auch der ICC-Arbeitsgruppe an. Zu Beginn war die gesamte europäische NE-Metall-Industrie über die Entscheidung II/12 der VSK (Handelsverbot von OECD- nach Nicht-OECD-Staaten) verärgert. Bald jedoch sahen einige Mitglieder von Eurometaux auch Vorteile eines Exportverbotes. Diese Regulierung ermöglichte, die metallhaltigen Sekundärrohstoffe innerhalb der OECD beziehungsweise Europa zu behalten. Schliesslich war ein Entscheid des Vorstandes notwendig, um die Position von Eurometaux bezüglich des Exportverbots festzulegen.

Der Vorstand von Eurometaux hatte zwei Möglichkeiten zur Auswahl: freier Handel und Handelsbeschränkungen. Der Vorstand entschloss sich dafür, dass Eurometaux die Position eines freien Handels mit metallhaltigen Abfällen vertrat. Die Favorisierung von Handelsbeschränkungen hätte bei einem Erfolg wahrscheinlich einen kurzfristigen monetären Gewinn versprochen, aber war längerfristig sehr problematisch. Weil Basel den Handel mit gefährlichen Abfällen regulierte, mussten entweder die Materialien, die die europäische NE-Metall-Industrie in Europa behalten wollten, als gefährlich bezeichnet werden, oder das Exportverbot musste auch auf nicht-gefährliche Abfälle ausgedehnt werden. Wenn die metallhaltigen Abfälle ohne wissenschaftliche Begründung als gefährlich bezeichnet werden, ist eine Bezeichnung der Produkte der NE-Metall-Industrie zu einem späteren Zeitpunkt nicht auszuschliessen. Dass diese Gefahr bestand, zeigten Diskussionen innerhalb der EU über ein allgemeines Verbot des NE-Metalls Kadmium. Die gleiche Konsequenz hätte die Ausdehnung eines Exportverbotes auf nicht-gefährliche Abfälle. Mit ähnlicher Argumentation könnten Umweltgruppen danach Verbote für die Produkte fordern.

Wie BIR, BRC und CEFIC war Eurometaux sehr an einem wissenschaftlich korrekten Erstellen der Abfalllisten interessiert. Es musste auf alle Fälle vermieden werden, dass Abfälle als gefährlich definiert würden, obwohl es aus wissenschaftlicher Sicht keinen Beleg dazu gab. Wie auch die anderen Vertreter der Industrie hatte Eurometaux mit der Unwissenheit gewisser Ländervetreter zu kämpfen. Zum Beispiel wurde Zinn und Zink verwechselt, oder die technischen Experten der Länder kannten den Unterschied zwischen einem Metall und einer Legierung nicht.

Nach der vierten VSK 1998, als die Abfalllisten beschlossen wurden, waren noch die technischen Richtlinien für den umweltverträglichen Umgang mit Bleisäure Batterien als materielle Interessen übrig. Im Vergleich zu Anfangs der Neunzigerjahre hatte

sich die Industrie aber verändert. Verschiedene Unternehmen existieren heute nicht mehr, und andere sind heute international tätig. Auch entstanden über die Jahre neue Netzwerke; alte Geschäftsbeziehungen mussten auf Grund von Basel aufgelöst werden, und neue wurden aufgebaut. Der Verband verfolgt Basel zwar immer noch, doch seit mit ICMM ein internationaler Verband der NE-Metall-Industrie existiert, der auch für Verbände als Mitglieder offen ist, wird die detaillierte Verfolgung der Verhandlungen dem internationalen Verband überlassen.

5.3.1.5 ICMM

Die internationale NE-Metall-Industrie war von der Basler Konvention gleich betroffen wie Eurometaux. Weil ihr Verband jedoch erst 1991 als ICME in Kanada gegründet wurde, lobbyierten seine Repräsentanten erst ab Anfangs der Neunzigerjahre im Rahmen der Basler Konvention und nicht schon ab 1987/1988. Aufgrund der Art, wie der Verband arbeitete, brauchte es auch eine gewisse Zeit um in grösserem Stil aktiv zu werden. Es war Verbandspolitik, dass alle Argumente des Verbandes im politischen Prozess wissenschaftlich begründet sein mussten oder sich aus solchen Erkenntnissen ableiten liessen. Zu diesem Zweck wurden unter anderem eine Reihe von Studien verfasst oder in Auftrag gegeben. Alle diese Studien wurden anschliessend von Personen ausserhalb der Industrie beurteilt und überprüft. Dieser Ansatz war für einen Industrieverband einzigartig. Insbesondere, wenn man berücksichtigt, dass der Zeithorizont des Verbandes ca. 20 Jahre betrug.

Diese Verbandspolitik hatte jedoch zur Folge, dass die Studien zuerst erstellt werden und die Argumente sowie Position aufgrund der Erkenntnisse erarbeitet werden mussten, bevor sich der Verband stark engagieren konnte.

Wie in Kapitel 4.6 *International Council on Metals and Mining (ICMM)* ausgeführt, war das erste Ziel der Aufbau der Glaubwürdigkeit als Industrie und als Organisation. In einem ersten Schritt musste erreicht werden, dass die Industrie weltweit in möglichst hohe Umweltstandards investierte und ihre umweltbelastenden Emissionen in den Recyclinganlagen und Metallhütten reduzierte. Solche Investitionen konnten jedoch nur getätigt werden, wenn die Firmen eine Garantie hatten, dass die Möglichkeit bestand, metallhaltige Sekundärrohstoffe in genügender Menge zu erhalten. Dies war auch der Hauptgrund, dass ICME stark gegen die Exportverbot lobbyierte. Werden die Firmen in den Nicht-OECD Staaten von den Materialien der OECD-Staaten abgeschnitten, ist es diesen Unternehmen nicht möglich, in umweltfreundlichere Technologien zu investieren. Als Folge gehen diese Firmen entweder ein, oder sie werden von Umweltorganisationen als Beispiel für die umweltverschmutzende NE-Metall-Industrie verwendet. Beide Alternativen waren nicht attraktiv.

In einem zweiten Schritt ging es darum, die NE-Metall-Industrie als eine nachhaltige Industrie darzustellen. Zu diesem Zweck wurde mit einem Produkte-Lebenszyklus argumentiert. Metalle können durch entsprechendes Recycling theoretisch ewig verwendet werden. Als Folge obiger Argumentation wurde ein starker Fokus auf die Förderung des Recyclings gelegt.

Nicht alle Mitglieder waren jedoch mit der Position gegen das Exportverbot und der Förderung des Recyclings einverstanden. Die europäischen Unternehmen waren eher für ein Exportverbot. Wie schon bei Eurometaux erwähnt, sahen sie kurzfristige Gewinne in einer Abschottung des Marktes, weil sie dadurch den Export von bestimmten metallhaltigen Sekundärrohstoffen verhindern konnten. Die Primärproduzenten wie-

derum sahen teilweise das Recycling als Konkurrenz zu den Primärprodukten.¹⁵⁵ Die Minen konnten jedoch überzeugt werden, dass metallhaltige Erze aus der Erde holen, von der Öffentlichkeit nicht als nachhaltige Tätigkeit wahrgenommen würde.

Wie auch BRC waren für ICME die Abfalllisten und der ESM-Ansatz zentrale Themen. Die grössten Probleme waren aber am Ende der vierten VSK beseitigt. Ausstehend war noch das Haftungs- und Kompensationsprotokoll, wo ICME die gleichen Interessen wie CEFIC vertrat. Das Protokoll war vor der fünften VSK 1999 eigentlich noch nicht soweit ausgearbeitet worden, dass unter normalen Umständen das Dokument von den Vertragsstaaten angenommen worden wäre. Das Problem war jedoch, dass die Basler Konvention 1999 das zehnjährige Jubiläum hatte und ein grosser politischer Druck vorhanden war, etwas am Ende der Konferenz präsentieren zu können. Entsprechend wurde die fünfte VSK von ICME und den anderen Industrien als wichtig erachtet, obwohl sachlich nicht viel diskutiert wurde.

Nach der Umwandlung des Verbandes in ICMM wurden die gleichen Ziele im Rahmen der Basler Konvention verfolgt wie ICME. Im Vergleich zum Beginn der Verhandlungen haben sich die Unternehmen auch an die Regulierungen der Basler Konvention gewöhnt und gelernt, mit ihnen zu leben.

5.3.1.6 IPMI

Der Verband hörte nach der Annahme der Basler Konvention im März 1989 noch im gleichen Jahr zum ersten Mal von dem Vertragswerk. Der Repräsentant der internationalen Edelmetall-Industrie informierte daraufhin die Industrie. Interessanterweise schien fast niemand an der Basler Konvention interessiert zu sein. Gleich wie bei Eurometaux war es möglicherweise für die Firmen unvorstellbar, dass jemand auf die Idee kommen könnte, (Edel-)Metallschrott als gefährlichen Abfall zu bezeichnen.¹⁵⁶ Ein Notifikationsverfahren mit dem PIC-Prinzip war für viele auch nicht vorstellbar. Die Firmen wurden von den Zollbehörden zum Teil angewiesen, aus Sicherheitsgründen ihre edelmetallhaltigen Transporte bewusst falsch zu deklarieren.

Die Edelmetall-Industrie hatte im Prinzip die gleichen Probleme mit Basel wie Eurometaux und BRC. IPMI war bis 1995 auch Mitglied der Arbeitsgruppe von ICC. Danach verhielt sich der Verband als Trittbrettfahrer. Der IPMI beziehungsweise dessen Mitglieder sahen ihre Interessen durch BRC und Eurometaux gut vertreten. Ein eigener Vertreter an die Verhandlungen zu schicken, war daher nicht nötig. Nachdem die anderen Verbände ihre Aktivitäten wieder reduziert hatten, erhöhte IPMI seine Beteiligung wieder. Die materiellen Interessen an der Konvention waren jedoch gering.

¹⁵⁵ Zum Teil betrieben die Primärproduzenten selber in grossem Umfang Recycling, zum Beispiel Inco Ltd. oder NorandaFalconbridge. [Vgl. Internet WWW Seiten: www.inco.com und www.norandafalconbridge.com (12. April 2005)]

¹⁵⁶ Transporte mit Edelmetallschrott haben in der Regel ein kleines Volumen und einen grossen Wert. Beispielsweise kann ein Container mit Goldschrott ohne Probleme einen Wert von US \$10 Mio. haben.

5.3.2 Analyse von Hypothese 2: Verbandsinterne Interessensgegensätze und Lobbyingaktivität

Hypothese 2: Existieren in einem Verband gegensätzliche Interessen, sinkt die Effektivität und die Wahrscheinlichkeit von Lobbyingaktivitäten eines Verbandes wird reduziert.

5.3.2.1 BIR

Gemäss der Angaben von Vertretern der Recycling-Industrie existierten innerhalb von BIR bezüglich der Lobbyingposition im Rahmen der Basler Konvention keine Interessensgegensätze. Im Gegenteil: Es war einfach, eine einheitliche Lobbyingposition zu erhalten. Das Problem sei höchstens gewesen, dass die Lobbyingposition von BIR in der Regel nur die Interessen von zirka 10% der Mitglieder widerspiegelte. Dies waren die 10%, die sich jeweils zu den Anfragen des Verbandes geäussert hätten. Es gibt jedoch Anzeichen, dass zumindest für die Zeit 1988/1989 Gegensätze in der Einschätzung der Relevanz der Basler Konvention existierten. Die Beurteilung der Basler Konvention als für die Recycling-Industrie unwichtig und das gleichzeitige Verfassen eines Positionspapiers zuhanden der UNEP erscheinen widersprüchlich. Möglicherweise existierten diese unterschiedlichen Auffassungen auch noch nach der Annahme der Basler Konvention 1989. Für den Untersuchungszeitraum (COP 1 bis COP 6) konnten jedoch keine Anhaltspunkte für die Weiterexistenz einer gegensätzlichen Einschätzung innerhalb von BIR nach 1989 festgestellt werden. Entsprechend kann nicht überprüft werden, ob Hypothese 2 für BIR zutrifft oder nicht.

5.3.2.2 BRC

Innerhalb von BRC existierten über den gesamten Zeitraum keine unterschiedlichen Interessen bezüglich der Lobbyingposition im Rahmen der Basler Konvention. Der Grund dürfte im Design der Interessengruppe liegen. Im Vergleich zu den anderen betrachteten Verbänden war BRC ein spezifischer Zusammenschluss von US-Firmen mit den gleichen Interessen bezüglich des Recyclings. Nachdem die Gründungsmitglieder ihre Lobbyingpositionen und Einstellungen formuliert hatten, kamen nur neue Mitglieder mit den gleichen Interessen dazu. Firmen mit anderen Interessen wurden erst gar nicht Mitglied von BRC. Beispielsweise nahm eine NE-Metall-Firma Mitte der Neunzigerjahre mit BRC im Hinblick auf eine mögliche Mitgliedschaft Kontakt auf. Wie sich jedoch herausstellte, wollte die Firma den Export von bestimmten Sekundärrohstoffen aus den Vereinigten Staaten verhindern, was der BRC-Politik widersprach. Die Firma wurde in der Folge nicht Mitglied. Auch für BRC kann Hypothese 2 daher nicht überprüft werden.

5.3.2.3 CEFIC

Die befragten Personen verneinten gegensätzliche Interessen oder Probleme in der Findung einer einheitlichen Lobbyingposition bezüglich der Basler Konvention in den Perioden COP 1 bis COP 6. Die Chemie-Industrie war von wenigen Ausnahmen abgesehen nicht an der Ausgestaltung der Handelsbestimmungen der Basler Konvention interessiert gewesen, sondern an einer wissenschaftlich korrekten Definition von gefährlichen Abfällen. Wie bei BIR und BRC kann ein Zutreffen von Hypothese 2 nicht beurteilt werden.

5.3.2.4 Eurometaux

Wie in Kapitel 5.3.4 erwähnt, entstanden die grossen Interessensdifferenzen zwischen den Mitgliedern des Verbandes nach dem Beschluss des Exportverbotes von gefährlichen Abfällen zur Entsorgung und zur Wiederverwertung am Ende der Zeitperiode COP 2. Die einen Verbandsmitglieder wollten die metallhaltigen Sekundärrohstoffe in Europa behalten, und die anderen bevorzugten einen freien Handel. Offiziell wurden die Meinungsdivergenzen zwar beigelegt, doch ist anzunehmen, dass die Meinungsdivergenzen fortbestanden. Seit Ende der Neunzigerjahre dürften jedoch nur noch geringe Meinungsdivergenzen bezüglich des Exports von gefährlichen Abfällen existieren. Der Grund ist die massiv angestiegene chinesische Nachfrage nach Metallen seit dieser Zeit. Auf Grund der geringeren Aufbereitungskosten von Sekundärmaterialien in China (tiefere Löhne sowie weniger strikte Arbeits- und Umweltschutzvorschriften), können chinesische Unternehmen einen höheren Preis für metallhaltige Abfälle bezahlen als die Europäer. Deshalb möchte heute der überwiegende Teil der europäischen NE-Metall-Industrie ein Exportverbot für solche Sekundärmaterialien, um diese in Europa behalten.

Ein negativer Zusammenhang zwischen verbandsinternen Interessenskonflikten und Lobbyingaktivitäten scheint nicht vorhanden zu sein. Die Lobbyingaktivität (vgl. Graphik 22) in der Periode COP 1 und COP 2 war im Vergleich zu den Zeiträumen COP 3 bis COP 5 einiges niedriger. Entsprechend wären gemäss Hypothese 2 Interessensdivergenzen in den Perioden COP 1 und COP 2 zu erwarten. Doch genau das Gegenteil ist der Fall. Identische Interessen existierten in den Perioden COP 1 und COP 2.

Für den Zeitraum COP 6 könnte ein Zusammenhang bestehen. Durch die starke chinesische Nachfrage Ende der Neunzigerjahre (Periode COP 5) befürwortete der grösste Teil der europäischen NE-Metall-Unternehmen das Exportverbot. Das heisst, die Ende der Periode COP 2 entstandenen Differenzen hatten sich aufgelöst.¹⁵⁷ Im darauf folgenden Zeitraum COP 6 erhöhte Eurometaux seine Lobbyingaktivitäten wieder.

5.3.2.5 ICMM

Wann die Interessenskonflikte innerhalb des Verbandes entstanden sind, konnte nicht exakt eruiert werden. Mit grosser Wahrscheinlichkeit kamen erste Differenzen bezüglich der Lobbyingposition im Rahmen der Basler Konvention zirka nach Mitte der Neunzigerjahre auf und dies mit zunehmender Intensität. Die Interessenunterschiede zwischen einigen grossen Primärproduzenten und dem Verbandssekretariat beziehungsweise den Recycling fokussierten Unternehmen führte dann auch zur Umwandlung von ICME in ICMM. Wird davon ausgegangen, dass sich die Konflikte innerhalb des Verbandes gegen Ende der Neunzigerjahre verstärkten, scheint Hypothese 2 zuzutreffen. Die Lobbyingaktivitäten (vgl. Graphik 23) in den Perioden COP 5 und COP 6 waren die geringsten. Für die vorhergehenden Perioden können aufgrund der unsicheren Datenlagen keine Aussagen bezüglich dem Zutreffen von Hypothese 2 gemacht werden.

¹⁵⁷ Dieser Gesinnungswandel wurde nicht offiziell kommuniziert. Der Grund ist, dass ein Verband als Partner unglaubwürdig wird, wenn er sich fünf oder sechs Jahre lang für den freien Handel mit metallhaltigen Abfällen einsetzt und dann plötzlich das Gegenteil behauptet.

5.3.2.6 IPMI

Gemäss den erhobenen Daten existierten keine internen Interessenskonflikte innerhalb des internationalen Verbandes der Edelmetall-Industrie. Hypothese 2 kann daher nicht bestätigt werden.

In Tabelle 33 sind die gefundenen Zusammenhänge aufgeführt:

Gefundene Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Verbandsinterne Interessensunterschiede $\uparrow \Rightarrow$ Lobbyingaktivität \downarrow (BIP, BPC, CEFIC, IPMI)	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Verbandsinterne Interessensunterschiede $\uparrow \Rightarrow$ Lobbyingaktivität \downarrow (Eurometaux)	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja
Verbandsinterne Interessensunterschiede $\uparrow \Rightarrow$ Lobbyingaktivität \downarrow (IPMI)	K.A.	K.A.	K.A.	K.A.	Ja	Ja

Tabelle 50: Gefundene Zusammenhänge verbandsinterne Interessenskonflikte und Lobbyingaktivität

5.3.3 Analyse von Hypothese 6: Existenz einer Koalition und Lobbyingaktivität

Hypothese 6: Existiert eine Koalition, dann werden Lobbyingaktivitäten eines Verbandes wahrscheinlicher.

Wie oben erläutert wurde, existierte seit 1990, also seit der Periode COP 1, eine Lobbyingkoalition der Industrie innerhalb der OECD. Zur gleichen Zeit wurde auch im Rahmen der internationalen Handelskammer im Hinblick auf die Basler Konvention und die Regulierungen der OECD eine Arbeitsgruppe gebildet, die sich mit dem Recycling im Allgemeinen und mit dem Handel mit recycelbaren Materialien im Speziellen beschäftigte. Über den gesamten Untersuchungszeitraum existierte eine Lobbyingkoalition der Industrie. Gemäss den erhobenen Daten ist daher kein Zusammenhang zwischen der Intensität der Lobbyingaktivitäten und der Existenz einer verbandsübergreifenden Lobbyingkoalition. Die Hypothese 6 kann deshalb nicht bestätigt werden.

Die Tatsache, dass eine Lobbyingkoalition vorhanden war, sagt jedoch noch nichts über die Qualität der Koalition aus. Beispielsweise wie intensiv die Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedern, oder wie umfangreich das Engagement der einzelnen Koalitionsmitglieder war. Wie oben schon angedeutet wurde, hat sich die Qualität der Zusammenarbeit über die Zeit verändert.

Nach dem Zeitraum COP 2 erhöhte insbesondere der Generalsekretär von BRC seine Aktivitäten stark. Durch die Erweiterung des Faxnetzwerkes wurden alle von der Basler Konvention potentiell Betroffenen Firmen und Verbände regelmässig, teilweise ein- bis zweimal pro Woche, über die neusten Entwicklungen informiert. Es bildete sich eine kleine Gruppe von rund fünf bis sechs Personen heraus, die die Lobbyingkoalition am Laufen hielten. Diese Gruppe bestand neben dem Generalsekretär von BRC aus Vertretern von BIR, Eurometaux, ICMC und zeitweise auch von CEFIC. In enger Zusammenarbeit wurden beispielsweise Positionspapiere oder Verhandlungsberichte verfasst, und alle paar Wochen fanden Koordinationstreffen im ICC-Sitz in Paris statt. Aufgrund seines intensiven Engagements, und weil er den Informationsfluss zwischen allen Beteiligten steuerte, kann der Generalsekretär von BRC als eigentlicher politischer Unternehmer bis zur Auflösung in Periode 6 betrachtet werden.

Unter Berücksichtigung der Qualität einer Lobbyingkoalition könnte ein Zusammenhang zwischen den Intensitäten der Lobbyingaktivitäten (vgl. Graphik 24) und der Existenz einer Lobbyingkoalition für alle Verbände ausser von IPMI von Periode COP 1 bis COP 4 existieren. In den Zeiträumen COP 1 und COP 2 waren die durchschnittliche Anzahl Teilnehmer im Vergleich zu den Perioden COP 3 und COP 4 eher gering. Eine Intensivierung der Zusammenarbeit und die massive Erhöhung des Engagements des Generalsekretärs von BRC fanden unmittelbar nach COP 2 statt. Die Qualität der Koalition kann jedoch die Beobachtungen für die Perioden COP 5 und COP 6 nicht erklären. Die Koalition existierte bis Mitte des Zeitraums COP 6 und der Generalsekretär von BRC koordinierte die Aktivitäten bis zum Schluss.

Zu bemerken ist, dass IPMIs Lobbyingaktivitäten sich zeitgleich zur Intensivierung der Zusammenarbeit innerhalb der Koalition reduziert haben. Das in Kapitel 5.3.7.6 IPMI beobachtete Trittbrettfahrerverhalten wird hier bestätigt. Je besser die restlichen Verbände ihre Aktivitäten koordinierten und im Rahmen der Basler Konvention die

Interessen von IPMI vertreten, desto geringer ist die Intensität von IPMIs Lobbyingaktivität.

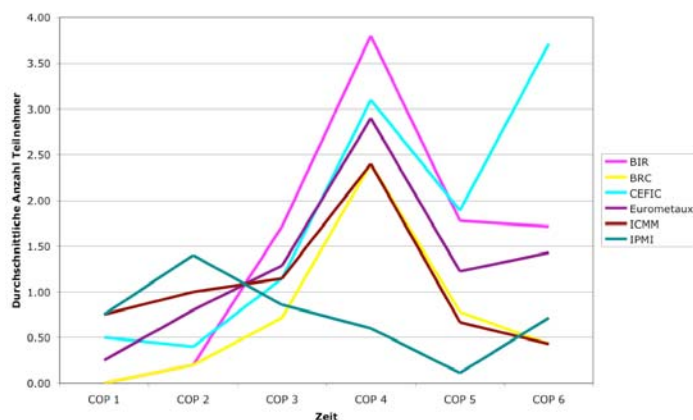


Abbildung 45: Lobbyingaktivität Verbände

Die Ergebnisse für Hypothese 6 sind in Tabelle 34 zusammengefasst:

Gefundene Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Existiert Koalition \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow (BIP, BPC, CEFIC, Eurometaux, ICMM)	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Existiert Koalition \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow (inkl. Qualität; BIP, BPC, CEFIC, Eurometaux, ICMM)	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein
Existiert Koalition \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow (IPMI)	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Existiert Koalition \Rightarrow Lobbyingaktivität \uparrow (inkl. Qualität; IPMI)	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

Tabelle 51: Gefundene Zusammenhänge Existenz Koalition und Lobbyingaktivität

5.3.4 Analyse von Hypothese 7: Konflikte innerhalb Koalition und Lobbyingaktivität

Hypothese 7: Existieren Konflikte innerhalb einer Lobbyingkoalition, werden Lobbyingaktivitäten weniger wahrscheinlich.

Über die Lobbyingziele herrschte zwischen den einzelnen Koalitionsmitgliedern Einigkeit: der Handel mit Stoffen zur Wiederverwertung, zur Rückgewinnung oder zum Recycling sollte möglichst ohne Behinderungen durchgeführt werden können. Es galt die ganze Recyclingkette zu fördern. Interessant ist, dass die verbandsinternen Interessenkonflikte den Zusammenhalt der Koalition nicht beeinflussten. Alle verfolgten die gleichen Ziele.

Differenzen zwischen den einzelnen Mitgliedern bestanden jedoch bezüglich der Art, wie die Lobbyingziele im Rahmen der Basler Konvention durchgesetzt werden sollten. Diese unterschiedlichen Ansichten hatten zwei Ursachen: verschiedene Mentalitäten und das Zusammentreffen von mehreren starken Führungspersönlichkeiten.¹⁵⁸

Auf der einen Seite war die Mentalität der nordamerikanischen Vertreter (aus Kanada und den Vereinigten Staaten), auf der anderen die der Europäer. Die Nordamerikaner waren gewohnt, für ihre Interessen vehement einzustehen, Regierungsvertreter immer wieder von neuem zu bearbeiten und kompromisslos die Ziele der eigenen Verbandsmitglieder zu verfolgen. Die Europäer auf der anderen Seite liessen sich durch negative Signale von Seiten der Ländervertreter eher entmutigen. Sie verfolgten zwar die Interessen ihrer Mitglieder, versuchten jedoch auch die Interessen der anderen zu berücksichtigen und so auf eine Lösung mit breiter Akzeptanz hinzuarbeiten.

Diese unterschiedlichen Auffassungen von der optimalen Art des Lobbyings hatten den Ursprung zum Teil auch in der unterschiedlichen Funktionsweise des Lobbyings in Nordamerika und West-Europa. Das folgende vereinfachte Beispiel veranschaulicht diese Differenzen. Möchte ein Verband in Nordamerika, dass seine Argumente berücksichtigt werden, ist es wichtig, die zuständige Verwaltung von den eigenen Argumenten zu überzeugen. In einer späteren Phase kann man an den zuständigen Minister herantreten, und ihm ein Papier mit den entsprechenden Anliegen überreichen. In den meisten Fällen wird der Minister das Papier möglicherweise kurz überfliegen und reicht es anschliessend an die zuständige Behörde mit der Bitte um Stellungnahme weiter. Wurde die richtige Verwaltung nun vorgängig über die Interessen der Industrie in Kenntnis gesetzt und von den Argumenten überzeugt, ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass dem Minister nahe gelegt wird, auf die Bedenken des Verbandes einzugehen, und dieser dies dann auch tut. Hätte der Verband die Verwaltung nicht vorgängig kontaktiert, hätte sie dem Minister mit grosser Wahrscheinlichkeit ein Nichteintreten auf die Interessen des Verbandes empfohlen. Führt der erste Versuch jedoch nicht zum gewünschten Resultat, fängt der ganze Prozess von vorne an. Verbandsvertreter werden die Verwaltung und die Regierung bearbeiten, bis das Ziel erreicht ist, und beispielsweise in einer Gesetzesvorlage die Anliegen des Verbandes berücksichtigt werden.

¹⁵⁸ Die zeitweise Uneinigkeit bezüglich dem Vorgehen der Industrie im Rahmen der Basler Konvention wurde auch von den Länderdelegierten wahrgenommen (Brikell 2002, 87).

In Europa ist die Verwaltung zwar auch wichtig, aber ohne Zugang auf Ministerebene ist es fast unmöglich, die Verbandsinteressen durchzusetzen. Die Verwaltung kann zwar von den Argumenten überzeugt werden, doch wird sie erstmals versuchen herauszufinden, was der Minister hören möchte, und ihre Argumentation entsprechend aufbauen. Führt der erste Versuch der Einflussnahme nicht zum gewünschten Resultat, wird der europäische Lobbyist möglicherweise noch einen Anlauf nehmen und dann die ganze Sache auf sich beruhen lassen.

Der grösste Teil der Verbandsvertreter in der Koalition waren starke Persönlichkeiten. Entsprechend fanden zum Teil eigentliche Hahnenkämpfe statt. Dies war insbesondere zu Beginn der Fall. Ab Mitte der Neunzigerjahre hatten sich die fünf Hauptakteure von BIR, BRC, Eurometaux, CEFIC und ICMM auf die Arbeits- und Kompetenzaufteilung geeinigt und waren ein eingespieltes Team. Industrievertreter, die sich beispielsweise der ICC-Koalition neu anschlossen, ordneten sich entweder den fünf Protagonisten unter oder verliessen die Koalition wieder. Die Gründe, warum niemand diesen fünf bis sechs Personen die Kompetenz streitig machte, waren primär ihre fachliche Kompetenz im Zusammenhang mit der Basler Konvention und ihr inzwischen aufgebautes Netzwerk.

Zu bemerken ist, dass die Zusammenarbeit innerhalb der Lobbyingkoalition und den Verbänden sehr konstruktiv verlief. Dies war nicht ganz selbstverständlich, weil die Industrievertreter im täglichen Geschäftsleben oft Konkurrenten waren. Der Katalysator für diese konstruktive Zusammenarbeit waren primär die gemeinsamen Ziele. Den meisten war aber auch bewusst, dass entweder alle Zusammen mit einer Stimme auftraten und dann eine Chance auf Durchsetzung der eigenen Interessen im Rahmen der Basler Konvention bestand, oder jeder lobbyierte für sich alleine, und die Chancen waren minimal. Ein Verband hatte die Wahl zwischen dem Anschluss und einer konstruktiven Zusammenarbeit, oder sich wie IPMI als Trittbrettfahrer zu verhalten.

Unter Bezug von *Graphik 24: Lobbyingaktivität der Verbände* scheint Hypothese 7 für die Zeiträume COP 1 bis COP 4 zuzutreffen. Die substanziellen Konflikte zwischen den einzelnen Persönlichkeiten fanden hauptsächlich bis und mit Periode COP 2 statt. In diesen Zeiträumen war die Lobbyingaktivität von allen Verbänden ausser IPMI geringer als in Periode COP 3 und COP 4. In den Zeiträumen COP 3 und COP 4 war das Team dann mehr und mehr eingespielt. Die zunehmende Lobbyingaktivität könnte ein Indiz für die Vermutung sein. Die Lobbyingaktivitäten von BIR, BRC, CEFIC, Eurometaux und ICMM lassen sich mit Hypothese 7 für die Perioden COP 5 und COP 6 nicht erklären. Insbesondere der Rückgang der Lobbyingaktivitäten kann nicht erklärt werden, weil keine Anzeichen existieren, dass sich der Grad der Konflikte innerhalb der Koalition verändert hätte. Wie auch bei Hypothese 6 widerspricht das Lobbyingverhalten von IPMI Hypothese 7 vollständig.

Die Ergebnisse für Hypothese 7 sind in Tabelle 35 zusammengefasst:

Gefundene Zusammenhänge	Zeitperioden					
	COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
Konflikte innerhalb Koalition \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow (BIP, BPC, CEFIC, Eurometaux, ICMM)	Ja	Ja	Ja	Ja	Nein	Nein
Konflikte innerhalb Koalition \Rightarrow Lobbyingaktivität \downarrow (IPMI)	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein

Tabelle 52: Gefundene Zusammenhäng Konflikte innerhalb Koalition und Lobbyingaktivität

5.4 Analyse-Teil 3: Resultate

Nach dem in Kapitel 5.1 *Variation der abhängigen Variablen: Lobbyingaktivität* die Ergebnisse bezüglich der ersten Forschungsfrage detailliert besprochen wurden, wird hier nun die zweite Frage beantwortet:

Weshalb variiert die Lobbyingaktivität der einzelnen Verbände untereinander und über die Zeit?

In einem ersten Schritt wird erläutert, welche Faktoren des getesteten Modells die Variation der Lobbyingaktivität über die Zeit der einzelnen Verbände erklären (Kapitel 5.4.1 *Modellbasierte Erklärung der Lobbyingaktivität*). Hierzu werden die Resultate aus den Kapiteln 5.2 *Analyse-Teil 2* und 5.3 *Analyse-Teil 3* für alle Hypothesen zu Beginn in Tabellenform dargestellt¹⁵⁹. In einem nächsten Schritt werden alternative Erklärungen besprochen (Kapitel 5.4.2 *Alternative Erklärungen der Lobbyingaktivität*). Schliesslich werden die Gründe für die unterschiedlichen Lobbyingaktivität der einzelnen Verbände untereinander aufgezeigt (Kapitel 5.4.3 *Erklärungen für unterschiedliche Lobbyingaktivitäten der Verbände*).

5.4.1 Modellbasierte Erklärung der Lobbyingaktivität

In diesem Kapitel wird für jeden Verband erläutert, welche Faktoren in welchen Zeitperioden die Stärke der Lobbyingaktivität beeinflussten. Zuerst sind jedoch die gefundenen Erkenntnisse tabellarisch dargestellt, auf dessen Grundlage anschliessend die Faktoren für die einzelnen Verbände diskutiert werden. Nicht alle gefundenen Zusammenhänge haben dabei die gleiche Relevanz; gewisse Zusammenhänge gelten in über 50% der betrachteten Fälle und andere nicht mal in 10%. Im Sinne einer Übersichtlichkeit wurde die Relevanz in der Tabelle in drei Gruppen eingeteilt:

- Stark relevante Zusammenhänge (Anteil > 50%; rot)
- Mittel relevante Zusammenhänge (Anteil ≤ 50%; grün)
- Wenig relevante Zusammenhänge (Anteil ≤ 25%; beige)

¹⁵⁹ Vgl. Tabelle 53: *Übersicht modellbasierte Erklärungen*

Die Ergebnisse der bisherigen Analyse sind:¹⁶⁰

Gefundene Zusammenhänge	Wert %	Zeitperioden					
		COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
H1: Intensität der Betroffenheit ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ohne Schwellenwert & adaptives Ver- halten)	17.5 48%	CEFIC, EM	CEFIC, EM	BIR, CEFIC, EM, ICMM,	CEFIC, <u>EM</u> , ICMM	BIR, BRC, EM, ICMM	BIR BRC ICMM
H1: Art der Betroffenheit negati- ver ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (ohne Schwellenwert & adaptives Ver- halten)	13.5 38%	BIR, CEFIC, EM	BIR, EM	BIR, CEFIC, EM		<u>BIR</u> , BRC, CEFIC, EM, ICMM, IPMI	
H1: Wichtigkeit der Verhand- lungsaspekte ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	23 64%	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM, IPMI	<u>EM</u> , IPMI	<u>BIR</u> , <u>BRC</u> , CEFIC, EM, <u>ICMM</u> , <u>IPMI</u>	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM, <u>IPMI</u>	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM, IPMI	CEFIC, EM, IPMI
H2: Verbandsinterne Interessen- unterschiede ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓	3 8%					ICMM	EM, ICMM
H3: Volkswirtschaftliche Bedeu- tung ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	2 6%				CEFIC		CEFIC
H4: Opposition ↓ ⇒ Lobbyingak- tivität ↑	22 61%	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM, IPMI	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM IPMI	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM	IPMI		BIR, BRC, EM, ICMM
H5: Lobbyingkosten ↑ ⇒ Lobby- ingaktivität ↓	8 22%	BIR, BRC, CEFIC, EM ICMM			IPMI		CEFIC, EM
H6: Existiert Koalition ⇒ Lobby- ingaktivität ↑	0 0%						
H7: Konflikte innerhalb Koalition ⇒ Lobbyingaktivität ↓	20 56%	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM		
H8: ÖM Handel mit HW ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederver- wertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	4.5 15%			IPMI	<u>BIR</u> , <u>BRC</u> , <u>EM</u> , <u>ICMM</u>		<u>BIR</u> , <u>BRC</u> , <u>ICMM</u>
H8: ÖM Handel mit HW zur Wiederverwertung ≠ LZ Handel mit HW zur Wiederverwertung ⇒	13.5 45%		BIR, BRC, EM,	BIR, BRC, EM,	BIR, BRC, EM,		<u>BIR</u> , <u>BRC</u> , <u>ICMM</u>

¹⁶⁰ Angaben zur Tabelle: Falls keine Angabe auf Grund der Reliabilität möglich sind (K.A.), ist der Verband in der entsprechenden Periode/Hypothese nicht aufgeführt. EM steht als Abkürzung für Eurometaux; unterstrichene Verbände bedeuten, dass die Hypothese eventuell (Evtl.) zutrifft. Die Zahl in der Spalte Wert gibt an, wieviele Male eine Hypothese die Lobbyingaktivität erklären kann. Dieser Wert wurde folgendermassen ermittelt: Falls die Hypothese zutrifft (Verband ist nicht unterstrichen), wurde der Verband als 1 gezählt. Trifft die Hypothese nur eventuell zu (Verband ist unterstrichen), dann wurde nur 0.5 pro Verband genommen (absolute Zahl). Mit einer Ausnahme ist der Maximalwert 36 (6 Verbände für 6 Zeitperioden). Die Ausnahme ist die öffentliche Wahrnehmung der Chemie-Industrie, welche einzig für die CEFIC relevant ist. Dort ist der Maximalwert 6. Um dies unterschiedlichen Maximalwerte zu berücksichtigen, wurde der absolute Wert ins Verhältnis zum maximal möglichen Wert gesetzt und mit 100 multipliziert (%).

Lobbyingaktivität ↓			ICMM	ICMM	ICMM		
H8: ÖM zu Wiederverwertung ≠ LZ Förderung Wiederverwertung ⇒ Lobbyingaktivität ↓	19 63%		BIR, BRC, EM, ICMM	BIR, BRC, EM, ICMM	BIR, BRC, EM, ICMM	BIR, BRC, EM, ICMM	BIR, BRC, ICMM
H9: Technische Komplexität ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑	12 33%	BIR, BRC, ICMM	BIR, BRC, ICMM	BIR, ICMM			BIR, BRC, CEFIC, ICMM
H10: ÖM Industrie negativ ⇒ Lobbyingaktivität ↓	8.5 23%	<u>CEFIC</u>	<u>CEFIC</u>	IPMI	<u>BIR,</u> <u>BRC,</u> <u>CEFIC,</u> <u>EM,</u> <u>ICMM</u>	<u>BIR,</u> <u>BRC,</u> <u>CEFIC,</u> <u>EM,</u> <u>ICMM,</u> IPMI	<u>BIR,</u> <u>BRC,</u> <u>ICMM</u>
H10: ÖM Chemie-Industrie negativ ⇒ Lobbyingaktivität ↓	5.5 92%	<u>CEFIC</u>	CEFIC	CEFIC	CEFIC	CEFIC	CEFIC
H10: ÖM NE-Metall-Industrie negativ ⇒ Lobbyingaktivität ↓	9 38%		BRC, EM, ICMM	BRC, EM, ICMM	BRC, EM, ICMM		
H10: ÖM Recycling-Industrie negativ ⇒ Lobbyingaktivität ↓	1.5 13%				<u>BIR,</u> <u>BRC</u>		<u>BIR</u>
H11: ÖM ≠ LZ & Sensibilität Imageschaden ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↓	0.5 1%			<u>IPMI</u>			

Tabelle 53: Übersicht modellbasierte Erklärungen

5.4.1.1 BIR: Erklärung Stärke der Lobbyingaktivität

COP 1: Die Gründe, warum BIR in dieser Periode keine Lobbyingaktivitäten im Rahmen der Basler Konvention unternahm, waren u.a. die geringe Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1), die nicht sehr negative Betroffenheit (Hypothese 1) und die starke Opposition (Hypothese 4). Zusätzlich kam dazu, dass der Reiseaufwand (Lobbyingkosten, Hypothese 5) beträchtlich und die vorhandene Lobbyingkoalition noch mit Konflikten behaftet war (Hypothese 7). Auch der Grad der technischen Komplexität der Verhandlungsaspekte stützt obige Argumentation (Hypothese 9).¹⁶¹

COP 2: Die geringen, aber im Vergleich zur Periode COP 1 etwas höheren Lobbyingaktivitäten waren auf folgende Faktoren zurückzuführen: die etwas stärkere negative Betroffenheit (Hypothese 1), der leichte Rückgang der Opposition durch Umweltgruppen (Hypothese 4), die immer noch vorhandenen Konflikte innerhalb der Koalition sowie der starke Widerspruch zwischen der öffentlichen Meinung und den Lobbyingzielen von BIR (Hypothese 8).

Die Art und die Ausprägung der öffentlichen Meinung ist ein Erklärungsfaktor für die Stärke der Lobbyingaktivität in Periode COP 2 bei BIR. Doch ob die Wirkung gemäss der in Hypothese 8 vermuteten Art erfolgte, ist unklar. Klar ist, dass die Regulierungen der Basler Konvention unter anderem für den Konkurs verschiedener Mitglieder von BIR mitverantwortlich waren. Es konnten aber keine Hinweise dafür gefunden werden, dass die Art und die Ausprägung der öffentlichen Meinung in den Zeitperioden COP 1 bis COP 6 zur Änderung von Geschäftspraktiken einzelner Mitglieder

¹⁶¹ Wie in Kapitel 5.2.6 Hypothese 9: Technische Komplexität der Verhandlungsaspekte und Lobbyingaktivität gezeigt wurde, kann die Lobbyingaktivität einzelner Verbände mit der Berücksichtigung der technischen Komplexität besser erklärt werden.

geführt haben. Das Gleiche gilt somit auch für verbandsinterne Konflikte bezüglich der Lobbyingposition im Rahmen der Basler Konvention.¹⁶² Es ist deshalb anzunehmen, dass die öffentliche Meinung direkt die erwartete Wirksamkeit von BIRs Lobbyingaktivitäten (*Effektivität*) beeinflusst hat. Die öffentliche Meinung bezüglich der Lobbyingziele hätte also im Falle von BIR die gleiche direkte Wirkung auf die Effektivität wie die Reputation eines Verbandes (Hypothese 10).

Der Grad der technischen Komplexität der Verhandlungsaspekte unterstützt die Erhöhung der Lobbyingaktivität in Periode COP 2 im Vergleich zum Zeitraum COP 1 (Hypothese 9). Im Gegensatz zur Periode COP 1 sind die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte und die Lobbyingkosten für COP 2 keine Erklärungsfaktoren. Die diskutierten Themen hatten eine hohe Wichtigkeit, und die Lobbyingkosten waren gering. Entsprechend wäre gemäss den beiden Variablen eine viel höhere Lobbyingaktivität zu erwarten gewesen. Doch die negative Wahrnehmung der Lobbyingziele von BIR in der Öffentlichkeit reduzierte möglicherweise die erwartete Wirkung von Lobbyingaktivitäten derart stark, dass BIR seine Lobbyingaktivitäten von Periode COP 1 zu Periode COP 2 nur gering erhöhte.

COP 3: Der starke Anstieg der Lobbyingaktivität von COP 2 zu COP 3 lässt sich wieder mit den oben erwähnten Faktoren erklären. Die Intensität der Interessen hat zugenommen (Intensität und Art der Betroffenheit, Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte, Hypothese 1), und die Opposition ist weiter zurückgegangen (Hypothese 4). Zuvor in grösserem Ausmass vorhandene Konflikte innerhalb der vorhandenen Lobbyingkoalition wurden in Periode COP 3 grösstenteils beigelegt, und die öffentliche Meinung war gegenüber den Lobbyingzielen von BIR zunehmend weniger negativ eingestellt. Die technische Komplexität der Verhandlungsaspekte unterstützt auch hier wieder die beobachtete Lobbyingaktivität.

COP 4: Vier Variablen waren gemäss den erhobenen Daten für die sehr hohe Lobbyingaktivität von BIR in Periode COP 4 verantwortlich. Erstens die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1), eine reibungslose Zusammenarbeit im Rahmen der Lobbyingkoalition (Hypothese 7), die weiter in positiver Richtung veränderte öffentliche Meinung bezüglich den Lobbyingzielen (Hypothese 8) und die verbesserte Reputation des Verbandes in der Öffentlichkeit (Hypothese 10). Interessant ist, dass die hohe Intensität der Opposition in dieser Periode und die sehr hohe Lobbyingaktivität von BIR diametral der Hypothese 10 widersprechen.¹⁶³

COP 5: Die geringe Lobbyingaktivität von BIR in Periode COP 5 wurde durch drei Faktoren bewirkt: Die geringe Intensität der Interessen (Art und Intensität der Betroffenheit sowie Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte, Hypothese 1), eine negative Einstellung der Öffentlichkeit bezüglich BIRs Lobbyingzielen (Hypothese 8) und ein Reputationsproblem der Industrie (Hypothese 10). Der entscheidende Faktor dürfte die geringe Intensität der Interessen sein.

¹⁶² Anzeichen für einen solchen Zusammenhang finden sich für die Chemie-Industrie, allerdings für die Zeit vor dem Untersuchungszeitraum. Von Mitte bis Ende der Achtzigerjahre setzte sich innerhalb der Chemie-Industrie sukzessive die Erkenntnis durch, dass gefährliche Abfälle nicht in Entwicklungsländer exportiert werden sollten. Die europäischen Unternehmen kamen dabei etwas früher zu dieser Überzeugung als die US-Firmen. Gemäss Auskunft eines Verbandsvertreters führte dies zu Spannungen zwischen den Europäern und den Amerikanern während den Vor-Verhandlungen zur Basler Konvention.

¹⁶³ Vgl. auch *Kapitel 5.4.2 Alternative Erklärung der Lobbyingaktivität*.

COP 6: Der sehr leichte Rückgang der Lobbyingaktivität von Periode COP 5 zu COP 6 wird mit der Intensität der Betroffenheit (Hypothese 1) und der Opposition (Hypothese 4) der öffentlichen Meinung bezüglich den Lobbyingzielen (Hypothese 8) und der Reputation von BIR (Hypothese 10) erklärt. Alle erwähnten Faktoren haben sich wie die Lobbyingaktivität von COP 5 zu COP 6 nicht oder nur sehr gering verändert.

5.4.1.2 BRC: Erklärung Stärke der Lobbyingaktivität

COP 1: Die Lobbyingaktivität von BRC im Zeitraum von COP 1 wird von den gleichen Faktoren erklärt wie bei BIR. Deshalb wird auf eine detaillierte Besprechung verzichtet.

COP 2: Im Vergleich zur Periode COP 1 war die Lobbyingaktivität im Zeitraum COP 2 etwas höher. Die Gründe für die leichte Erhöhung sind, von zwei Ausnahmen abgesehen, die gleichen wie bei BIR: die Intensität der Opposition (Hypothese 4), Konflikte innerhalb der Koalition (Hypothese 7), die öffentliche Einstellung bezüglich den Lobbyingzielen (Hypothese 8) und die technische Komplexität (Hypothese 9). Wie auch bei BIR konnten keine Hinweise gefunden werden, dass Differenzen zwischen den Lobbyingzielen und der öffentlichen Meinung zu Änderungen der Geschäftspraktiken und in der Folge zu internen Konflikten geführt haben. Wieder ist deshalb zu vermuten, dass eine direkte Beziehung zwischen der Art der Ausprägung der öffentlichen Meinung und der *Effektivität* besteht.

Im Vergleich zu BIR war bei BRC in Periode COP 2 die Art der Betroffenheit (Hypothese 1) kein Bestimmungsfaktor für die Lobbyingaktivität. Dafür konnte für die Reputation (Hypothese 10) ein Zusammenhang festgestellt werden.

COP 3: Die Erhöhung der Lobbyingaktivität wurde bewirkt durch eine leichte Zunahme der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1), ein Rückgang der Opposition (Hypothese 4), die Bereinigung der Konflikte innerhalb der existierenden Lobbyingkoalition, eine positivere Wahrnehmung in der Öffentlichkeit von BIRs Lobbyingzielen (Hypothese 8) und eine verbesserte Reputation der von BRC vertretenen NE-Metall-Industrie (Hypothese 10).

COP 4: Die Lobbyingaktivität von BIR in Periode COP 4 war massiv höher als diejenige im Zeitraum COP 3. Die Gründe für den starken Anstieg der Aktivität sind eine (leichte) Erhöhung der Wichtigkeit der diskutierten Themen (Hypothese 1), die sehr gute Zusammenarbeit innerhalb der Koalition (Hypothese 7), eine positivere Wahrnehmung der Lobbyingziele (Hypothese 8) und ein leicht verbesserter Ruf der Industrie (Hypothese 10).

COP 5: Im Vergleich zur Periode COP 4 war die Lobbyingaktivität im Zeitraum COP 5 geringer. Der Hauptgrund dürfte der starke Rückgang der Intensität der Interessen sein (Hypothese 1). Die Intensität der Betroffenheit hat stark abgenommen, BRC war weniger negativ von der Basler Konvention betroffen, und die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte nahm ab. Die öffentliche Meinung bezüglich des Lobbyingziels Förderung des Recyclings und Verbesserung der Reputation der Industrie hatte sich zwar verschlechtert, jedoch nur sehr leicht.

COP 6: Die Gründe für den weiteren leichten Rückgang der Lobbyingaktivität waren der weitere Rückgang der Intensität der Betroffenheit (Hypothese 1), der Faktor Opposition (Hypothese 4) und die weitere Verschlechterung der öffentlichen Meinung bezüglich mehreren Lobbyingzielen und der Industrie. Das Argument der technischen

Komplexität der diskutierten Themen unterstützt den Rückgang der Lobbyingaktivität.

5.4.1.3 CEFIC: Erklärung Stärke der Lobbyingaktivität

COP 1: Die beschränkte Lobbyingaktivität wird bestimmt durch die geringe Intensität der Interessen (Intensität und Art der Betroffenheit sowie Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte, Hypothese 1), die Stärke der Opposition (Hypothese 4), die Höhe der Lobbyingkosten (Hypothese 5), die vorhandenen Konflikte innerhalb der Lobbyingkoalition und möglicherweise durch die negative Reputation der Industrie im Allgemeinen und der Chemie-Industrie im Speziellen.

COP 2: Der sehr leichte Rückgang der Lobbyingaktivität von CEFIC wurde ausgelöst durch die Intensität der Betroffenheit (Hypothese 1), die Opposition (Hypothese 4), herrschende Konflikte innerhalb der Lobbyingkoalition (Hypothese 7) und die zunehmende Verschlechterung des Rufes der von CEFIC vertretenen Industrie (Hypothese 10).

COP 3: Von der Periode COP 2 zu COP 3 ist eine Erhöhung der Lobbyingaktivität zu beobachten. Die Gründe für diese Erhöhung sind gemäss den erhobenen Daten die Zunahme der Intensität der Interessen (Intensität und Art der Betroffenheit und Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte, Hypothese 1), der merkliche Rückgang der Opposition (Hypothese 4), die zunehmend bessere Zusammenarbeit innerhalb der Koalition (Hypothese 7) und das verbesserte Ansehen der Chemie-Industrie (Hypothese 10).

COP 4: Der starke Anstieg der Lobbyingaktivität ist auf folgende Faktoren zurückzuführen: Zunahmen der Intensität der Betroffenheit (Hypothese 1), vermehrt wichtige Verhandlungsaspekte (Hypothese 1), die volkswirtschaftliche Bedeutung (Hypothese 3), die gute Zusammenarbeit innerhalb der Koalition (Hypothese 7) und die weiter verbesserte Reputation der Chemie-Industrie (Hypothese 10).

COP 5: Von Periode COP 4 zu COP 5 war ein Rückgang der Lobbyingaktivität zu beobachten. Die Faktoren waren eine weniger negative Betroffenheit (Hypothese 1), die merklich geringere Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1) sowie der verschlechterte Ruf sowohl der Industrie als Gesamtes als auch der Chemie-Industrie (Hypothese 10).

COP 6: Die massive Zunahme der Lobbyingaktivität kann mit den folgenden Faktoren erklärt werden: die Erhöhung der Wichtigkeit der diskutierten Themen (Hypothese 1), die volkswirtschaftliche Bedeutung (Hypothese 3), die Lobbyingkosten (Hypothese 5) und die bessere Reputation der Chemie-Industrie (Hypothese 10). Auch der Grad der technischen Komplexität stützt obige Argumentation (Hypothese 9).

5.4.1.4 Eurometaux: Erklärung Stärke der Lobbyingaktivität

COP 1: Die tiefe Lobbyingaktivität wird erklärt durch die geringe Intensität der Interessen (Hypothese 1), die Stärke der Opposition (Hypothese 4), die hohen Lobbyingkosten (Hypothese 5) und die vorhandenen Konflikte innerhalb der Koalition (Hypothese 7).

COP 2: Im Vergleich zum Zeitraum COP 1 erhöhte Eurometaux das Lobbying. Als Gründe hierfür können die Erhöhung der Intensität der Interessen (Intensität und Art der Betroffenheit sowie Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte, Hypothese 1), der leichte Rückgang der Opposition (Hypothese 2), die Konflikte innerhalb der Lobby-

ingkoalition (Hypothese 7) und die Art der Ausprägung der öffentlichen Meinung bezüglich zwei Lobbyingzielen (Hypothese 8) angeführt werden.

Im Gegensatz zu den Mitgliedern von BIR und BRC konnte eruiert werden, dass die Mitglieder von Eurometaux sukzessive ihre Geschäftspraktiken änderten. Neue Geschäftskontakte wurden geknüpft und vertieft, neue Produktionsanlagen wurden im Ausland gebaut und alte liquidiert. Es ist jedoch unbekannt, wann dieser Prozess angefangen hat und ob es aufgrund dieser Veränderungen der Industrie zu internen Konflikten gekommen ist. Die Hypothese 8 lässt sich daher nicht vollständig überprüfen und es ist auch nicht klar, ob die öffentliche Meinung die erwartete Wirksamkeit der Lobbyingaktivität (*Effektivität*) über die Variable *Intensität der Interessen* oder direkt beeinflusst.

COP 3: Die weitere Zunahme der Lobbyingaktivität erfolgte aufgrund einer Steigerung der Intensität der Interessen (Hypothese 1), der Abnahme der Opposition (Hypothese 4), der verbesserten Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Koalitionspartnern (Hypothese 7), einer positiveren Einstellung der Öffentlichkeit gegenüber den Lobbyingzielen von Eurometaux (Hypothese 8) sowie des besseren Ansehens der Industrie im Allgemeinen und der NE-Metall-Industrie im Speziellen (Hypothese 10).

COP 4: Das sehr ausgeprägte Lobbying kann gemäss den erhobenen Daten mit der Zunahme sowohl der Intensität der Betroffenheit als auch einer verstärkten Wichtigkeit der diskutierten Themen begründet werden (Hypothese 1). Zusätzliche Faktoren waren die eingespielte Lobbyingkoalition (Hypothese 7), die öffentliche Meinung bezüglich der Lobbyingziele (Hypothese 8) und die verbesserte Reputation der Industrie (Hypothese 10).

COP 5: Die beobachtete merkliche Reduktion der Lobbyingaktivität ist gemäss den erhobenen Daten mit der Intensität der Interessen (Hypothese 1), der Einstellung der Öffentlichkeit bezüglich den Lobbyingzielen (Hypothese 8) und der Reputation der Industrie (Hypothese 10) zu erklären.

COP 6: Im Vergleich zu Periode COP 5 erhöhte sich die Lobbyingaktivität in Periode 6 nur leicht. Begründen lässt sich dies mit den folgenden Faktoren: die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1), wenig verbandsinterne Konflikte (Hypothese 2), der Umfang der Opposition (Hypothese 4) und der Höhe der Lobbyingkosten (Hypothese 5).

5.4.1.5 ICMM: Erklärung Stärke der Lobbyingaktivität

COP 1: Die tiefe Lobbyingaktivität ist erklärbar mit Hilfe der folgenden Faktoren: die geringe Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1), der merklich spürbaren Opposition (Hypothese 4), der Höhe der Lobbyingkosten (Hypothese 5), den Konflikten innerhalb der Lobbyingkoalition (Hypothese 7) und dem Grad der technischen Komplexität (Hypothese 9).

COP 2: Im Gegensatz zur Periode COP 1 ist die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1) kein Erklärungsfaktor für die Stärke der Lobbyingaktivität. Die Höhe des Lobbyings wird verständlich durch den Umfang der Opposition (Hypothese 4), die Konflikte innerhalb der Lobbyingkoalition (Hypothese 7), die öffentliche Einstellung gegenüber zwei Lobbyingzielen des Verbandes (Hypothese 8) und den Ruf der NE-Metall-Industrie (Hypothese 10).

Auch bei ICMM lässt sich nicht eruieren, ob Geschäftspraktiken auf Druck der öffentlichen Meinung geändert wurden und falls ja, ob verbandsinterne Konflikte damit

verbunden waren. Die Aussagekraft von Hypothese 8 ist daher unklar. Es kann nicht gesagt werden, ob die öffentliche Einstellung bezüglich den Lobbyingzielen direkt über die *Effektivität* die Stärke der Lobbyingaktivität beeinflusst hat, oder ob die Variable *Intensität der Interessen* dazwischen geschaltet ist.

COP 3: Die weitere Ausdehnung der Lobbyingaktivität fand aufgrund der folgenden Faktoren statt: die Intensität der Betroffenheit und Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1), die Abnahme der Opposition (Hypothese 4), eine verbesserte Zusammenarbeit innerhalb der Lobbyingkoalition (Hypothese 7), die Einstellung der Allgemeinheit gegenüber dem Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung und die Förderung des Recyclings (Hypothese 8), der Grad der technischen Komplexität der diskutierten Themen (Hypothese 9) und das verbesserte Ansehen der Industrie im Allgemeinen und der Recycling-Industrie im Speziellen (Hypothese 10).

COP 4: Im Vergleich zum Zeitraum COP 3 erhöhte ICMM seine Lobbyingaktivität im Hinblick auf Periode COP 4 stark. Erklärt wird diese Erhöhung mit einer Zunahme der Intensität der Betroffenheit und der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1), der konfliktfreien Zusammenarbeit mit den Koalitionspartnern (Hypothese 7), der positiveren Einstellung der Öffentlichkeit gegenüber den Lobbyingzielen des Verbandes (Hypothese 8) und dem verbesserten Ansehen (Hypothese 10).

COP 5: Die Reduktion der Lobbyingaktivität von ICMM scheitert auf Grund eines Rückgangs der Intensität der Betroffenheit und der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1), verbandsinterne Interessensdifferenzen (Hypothese 2), eine leichte Verschlechterung der öffentlichen Meinung bezüglich der Wiederverwertung (Hypothese 8) sowie möglicherweise den zunehmend schlechteren Ruf der Industrie (Hypothese 10).

COP 6: Im Vergleich zur Periode COP 5 ging die Lobbyingaktivität weiter zurück. Die Gründe sind der Rückgang der Betroffenheit (Hypothese 1) und eine wieder verstärkte negative Wahrnehmung der Lobbyingziele von ICMM in der Öffentlichkeit (Hypothese 8). Ein wichtiger Faktor dürften auch die internen Konflikte gewesen sein (Hypothese 4), weil die Umwandlung von ICME in ICMM in der Periode COP 6 stattfand. Auch der Grad der technischen Komplexität stützt obige Argumentation.

5.4.1.6 IPMI: Erklärung Stärke der Lobbyingaktivität

COP 1: Für die Stärke der Lobbyingaktivität in dieser Periode sind einzig zwei Faktoren relevant: die geringe Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1) und die starke Opposition (Hypothese 4).

COP 2: Das Ausmass der Lobbyingaktivitäten von Periode COP 2 wird durch die obigen beiden Faktoren erklärt. Die Erhöhung der Lobbyingaktivität ist bedingt durch die ausgeprägte Zunahme der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1) und die leichte Abnahme der Opposition (Hypothese 4).

COP 3: Im Vergleich zum Zeitraum COP 2 war die Lobbyingaktivität von IPMI in Periode COP 3 kleiner. Die Gründe sind ein Rückgang der Wichtigkeit der diskutierten Themen (Hypothese 1), die zunehmende negative Wahrnehmung des Handels mit gefährlichen Abfällen (Hypothese 8), die Verschlechterung des öffentlichen Ansehens (Hypothese 10) und die Befürchtungen, durch zu starkes Lobbyieren einen Image-schaden davon zu tragen (Hypothese 11).

Wie bei BIR, BRC oder ICMM konnten auch bei IPMI keine Anhaltspunkte dafür gefunden werden, dass eine mögliche Änderung der Geschäftspraktiken zu internen Konflikten geführt hat. Somit ist die Überprüfung von Hypothese 8 nicht möglich.

COP 4: Die Gründe für die weitere Reduktion der Lobbyingaktivität waren eventuell die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1), die verstärkte Opposition (Hypothese 4) und die Höhe der Lobbyingkosten (Hypothese 5).

COP 5: Der fortlaufende Rückgang der Lobbyingaktivität in Periode COP 5 lässt sich durch drei Faktoren erklären: die weniger negative Betroffenheit (Hypothese 1), die geringere Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte (Hypothese 1) und die schlechtere Reputation der Industrie (Hypothese 10).

COP 6: Die Erhöhung der Lobbyingaktivität wird einzig durch eine zunehmende Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte erklärbar. Vor dem Hintergrund, dass die erhobenen Daten nur sehr partiell die Lobbyingaktivität erklären und die Entwicklung der Stärke des Lobbyings spiegelverkehrt verläuft, gewinnt das in Kapitel 5.3 *Auswertung der offenen Fragen* erwähnte Trittbrettfahrer-Verhalten an Bedeutung. Je intensiver BRC, Eurometaux und ICMM sich im Rahmen der Basler Konvention engagierten, desto weniger war IPMI involviert.

5.4.2 Alternative Erklärungen der Lobbyingaktivität

Wie in Kapitel 5.2 *Analyse-Teil 1* und Kapitel 5.3 *Analyse-Teil 2* ausgeführt, wurden neben den modellbasierten Zusammenhängen auch alternative Erklärungen für das Lobbyingverhalten gefunden. Letztere besitzen mit einer Ausnahme eine starke Relevanz (> 50%).

Gefundene Zusammenhänge	Wert %	Zeitperioden					
		COP 1	COP 2	COP 3	COP 4	COP 5	COP 6
AE1: Intensität der Betroffenheit ↑ ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (mit Schwellenwert & adaptivem Ver- halten)	20.5 57%	BIR, BRC, CEFIC, EM	BIR, BRC, CEFIC, EM	BIR, BRC, CEFIC, EM	BIR, BRC, CEFIC, EM	BIR, BRC	BIR, BRC, ICMM
AE1: Art der Betroffenheit nega- tiver ⇒ Lobbyingaktivität ↑ (mit Schwellenwert & adaptivem Ver- halten)	23 64%	BIR, BRC, CEFIC, EM	BIR, BRC, CEFIC, EM	BIR, BRC, CEFIC, EM	BIR, BRC, CEFIC, EM, IPMI	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM	ICMM
AE4: Opposition ↑ ⇒ Lobbyin- gaktivität ↑	12 33%			IPMI	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM, IPMI	
AE6: Existiert Koalition ⇒ Lob- byingaktivität ↑ (inkl. Qualität)	20 55%	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM	BIR, BRC, CEFIC, EM, ICMM		

Tabelle 54: Übersicht alternative Erklärungen

Intensität und Art der Betroffenheit mit Schwellenwert und adaptivem Verhalten (AE1): Die grosse Relevanz dieses Zusammenhangs insbesondere für die vier Verbände BIR, BRC, CEFIC und Euromtaux gewinnt vor dem Hintergrund des in Kapitel 5.3 angesprochenen schwierigen Verhandlungsumfeldes zusätzlich an Bedeutung. Die Verbände hatten das Gefühl, dass ihre Argumente von den Ländervertretern nicht wahrgenommen wurden. Diese waren zumeist Mitarbeiter der nationalen Umweltministerien. Das folgende Zitat eines Industrievertreters illustriert diesen Eindruck von der Basler Konvention:

“The people in the environmental ministries are too often solely focused on definitions and the environment and forget the reality they are dealing with. For example, there have been cases where measures were proposed to prevent the illegal dumping of metal refineries processing muds. These muds contain precious metals, including gold, and are shipped in armored trucks. Given the high value of these materials, illegal dumping is simply not an issue. In spite of their “dirty” appearance, these are not wastes but intermediate materials [...] Environment officials are unable (or unwilling?) to factor economic realities in their thinking. They think that business is an environmental evil anyway and that business people need to be regulated at every step because they can never be trusted. I would argue quite the contrary. Business people are probably the most predictable people. They want to make money and therefore will not dump gold or materials they pay for.”

Dieses unwirtliche Verhandlungsumfeld zusammen mit der anfänglich starken Opposition der Umweltgruppen – vor allem in Periode COP 1 – haben möglicherweise zu einer gewissen Abschreckung geführt. Entsprechend konzentrierten sich die Verbände zu Beginn auf die OECD, wo ein industrie-freundlicheres Umfeld herrschte. Ein Indiz für das Gesagte ist, dass sich die Verbände gemäss eigenen Angaben mehr Erfolg bei den Verhandlungen innerhalb der OECD erhofften als im Rahmen der Basler Konvention. Ein Grund war, dass die Umweltgruppen keinen institutionalisierten Zugang

zu den Verhandlungen in der OECD haben, wie etwa Unternehmen (BIAC) oder Gewerkschaften (Trade Union Advisory Committee, TUAC).

Wird jedoch ein bestimmter Schwellenwert überschritten, werden trotz des ungünstigen Verhandlungsumfeldes vermehrt Lobbyingaktivitäten initiiert. Das Argument eines Schwellenwertes und eines adaptivem Verhaltens wird auch verständlich, wenn oftmals nicht ganz klar ist, wie sich beschlossene Regulierungen in der Praxis konkret auswirken.

Opposition bewirkte zusätzliche Lobbyingaktivität (AE4): Im Vergleich zu den anderen Erklärungen ist die Bedeutsamkeit dieses alternativen Argumentes geringer ($\leq 50\%$). Es scheint jedoch insbesondere für die zweite Hälfte der Verhandlungen wichtig zu sein. Das unattraktive Verhandlungsumfeld schreckte zu Beginn die Verbandsvertreter ab, was geringere Lobbyingaktivitäten zur Folge hatte. Im Laufe der Verhandlungen hatte dieses unattraktive Verhandlungsumfeld den gegenteiligen Effekt. Lobbyingaktivitäten wurden unternommen, weil der Mix von Umweltdelegierten und Umweltgruppen zwar ein unattraktives Umfeld darstellte, aber auch unberechenbar war. Es galt daher sicherzustellen, dass die eigenen Argumente wahrgenommen wurden.

Qualität der Koalition (AE6): Wie gezeigt wurde, hatte die Existenz einer Lobbyingkoalition keinen Einfluss auf die Lobbyingaktivität der Verbände. Bedeutsam scheint vielmehr das Engagment der einzelnen Koalitionsmitglieder zu sein und ob ein so genannter politischer Unternehmer wie beispielsweise der Generalsekretär von BRC existiert oder nicht. Dies deutet an, dass die Lobbyingaktivität stark von den einzelnen involvierten Persönlichkeiten abhängig ist.

5.4.3 Erklärung für unterschiedliche Lobbyingaktivitäten der Verbände

Im Folgenden werden die in Kapitel 5.1.1 *Variation der Lobbyingaktivität der Verbände untereinander* festgestellten Unterschiede bezüglich der jeweiligen Lobbyingaktivität mit Hilfe der gefundenen Resultate interpretiert. Hierzu werden die einzelnen Feststellungen aus Kapitel 5.1.1 nochmals aufgeführt.

COP 1: Die Verbände BIR und BRC wiesen für die Zeitperiode COP 1 keine Lobbyingaktivitäten auf. Alle anderen waren mit einer durchschnittlichen Teilnehmerzahl von zwischen 0.25 und 0.75 im Rahmen der Basler Konvention aktiv.

Bemessen an den in Kapitel 5.4.1 *Modellbasierte Erklärung der Lobbyingverhalten* dargestellten Faktoren, sind für BIR und BRC keine Unterschiede zu den anderen Verbänden erkennbar. Eine Möglichkeit könnte jedoch sein, dass sich BIR und BRC als Trittbrettfahrer verhalten haben. Für BRC konnten diesbezüglich klare Anzeichen eruiert werden. Weil ein US-amerikanischer Vertreter von IPMI in der Periode COP 1 teilnahm, bestand kein Bedarf, selber Personen an die Basler Verhandlungen zu schicken. Für BIR konnten keine solchen expliziten Anzeichen gefunden werden. Doch wenn man die verbandsinternen Meinungsverschiedenheiten bezüglich der Relevanz der Basler Konvention Ende der Achtzigerjahre berücksichtigt, dann wäre ein Trittbrettfahrer-Verhalten durchaus möglich. Möglicherweise wurden diejenigen, die auf eine Teilnahme drängten, von der Gegenpartei mit dem Argument beruhigt, dass ja andere Industrievertreter die meisten Interessen von BIR bereits vertreten würden.

Das Trittbrettfahrer-Argument wird auch gestützt durch den OECD-Ratsbeschluss von 1992, mit welchem der grösste Teil des Handels gesichert werden konnte.

COP 2: In dieser Zeitperiode lobbyierten alle Verbände. BIR und BRC mit durchschnittlich 0.2 Teilnehmer pro Meeting hatten die geringste und IPMI mit 1.4 die höchste Aktivität. Für IPMI war dies gleichzeitig auch das absolute Maximum seiner Lobbyingaktivität. Im Vergleich zur Vorperiode erhöhten mit Ausnahme von CEFIC alle Verbände ihre Lobbyingaktivität in dieser Zeitperiode. CEFIC reduzierte die Lobbyingaktivität im Vergleich zur Periode COP 1 (COP 1: 0.50; COP 2: 0.40).

Die Reduktion der Lobbyingaktivität von CEFIC ist primär darauf zurückzuführen, dass die Chemie-Industrie weder am Handel mit gefährlichen Abfällen zur endgültigen Entsorgung oder zum Recycling noch am Recycling generell interessiert war. Sie interessierte einzig die Definition von gefährlichen Abfällen. Dieser Aspekt hätte ohne die offenen Fragen jedoch nicht eruiert werden können, weil auf Grund der gefundenen Zusammenhänge der Rückgang der Lobbyingaktivität von CEFIC nicht erklärt werden kann.

COP 3: Die höchste Lobbyingaktivität hatte BIR, BRC die geringste. CEFIC, Eurometaux und ICMM bewegten sich dazwischen und lobbyierten während dieser Zeit fast gleich stark. Wird diese Zeitperiode mit der von COP 2 verglichen, erhöhten fünf der sechs Verbände ihre Teilnehmerzahl in der Periode COP 3. Die kleinste Zunahme weist ICMM auf, die grösste BIR. Der Edelmetallverband IPMI reduzierte als einziger Verband seine Lobbyingaktivität.

Die unterschiedlichen Höhen der Lobbyingaktivitäten können nur schwer erklären, warum beispielsweise die Zunahme der Lobbyingaktivität von BIR am grössten und jene von BRC am kleinsten war. Hingegen kann der Rückgang der Lobbyingaktivität von IPMI gut erklärt werden. Erstens verliess IPMI die Lobbyingkoalition im Laufe der Periode COP 3. Entsprechend hatten für den Verband das verstärkte Engagement einzelner Koalitionsmitglieder und die konfliktfreie Zusammenarbeit keinen Einfluss auf die Lobbyingaktivität. Zweitens scheint der Verband einen Imageschaden befürchtet zu haben. Und drittens gilt das Argument des Trittbrettfahrer-Verhaltens.

COP 4: Mit Ausnahme von IPMI waren alle Verbände mit durchschnittlich über 2.5 Delegierten an den Meetings vertreten. BIR lobbyierte mit 3.8 Teilnehmer am stärksten, IPMI mit 0.6 am schwächsten. Im Vergleich zur Zeitperiode COP 3 war der Anstieg der Aktivität der Verbände für alle ausser IPMI am grössten. Die Lobbyingaktivität der Verbände BIR, BRC, Eurometaux und ICMM erreichte in COP 4 ihr absolutes Maximum.

Die Argumentation für das abweichende Verhalten von IPMI ist der obigen ähnlich: das Trittbrettfahren und die Nicht-Mitgliedschaft in der Lobbyingkoalition von IPMI.

COP 5: In dieser Zeitperiode wies CEFIC mit einer durchschnittlichen Teilnehmerzahl von 1.89 die höchste Lobbyingaktivität auf, dicht gefolgt von BIR mit 1.78. IPMI hatte wieder die geringste Aktivität und erreichte mit 0.11 das absolute Minimum seiner Lobbyingaktivitäten. Im Vergleich zur Periode COP 4

reduzierten alle Verbände ihr Lobbying. Die Reduktion von BIR war am grössten, die von IPMI am kleinsten.

Die allgemeine Reduktion der Lobbyingaktivität ist primär auf die weniger relevanten Verhandlungsaspekte zurückzuführen und darauf, dass die grössten Probleme mit den Abfalllisten gelöst werden konnten. Die sehr geringe Lobbyingaktivität von IPMI ist wieder mit dem Trittbrettfahrer-Argument erklärbar. Die zweitkleinste Aktivität in dieser Periode wies ICMM auf. Dies könnte möglicherweise mit den erwähnten verbandsinternen Konflikten begründet werden. Für die anderen Verbände konnten keine solchen Faktoren eruiert werden.

COP 6: CEFIC lobbyierte in diesem Zeitraum am stärksten, und seine Aktivität erreichte mit 3.71 Teilnehmern das absolute Maximum. BRC und ICMM hatten die geringste Lobbyingaktivität. Interessant ist, dass CEFIC, Eurometaux und IPMI ihre Lobbyingaktivitäten im Vergleich zur Zeitperiode COP 5 erhöhten, BIR, BRC und ICMM diese senkten.

Die Erhöhung der Lobbyingaktivität von CEFIC, Eurometaux und IPMI ist primär auf die zunehmende Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte zurückzuführen. Bei CEFIC und Eurometaux waren es die technischen Richtlinien, die im Rahmen der Basler Konvention erarbeitet wurden. Weil die Lobbyingkoalition im Laufe der Periode COP 6 aufgelöst wurde, engagierte sich IPMI wieder. Der Rückgang der Lobbyingaktivität von BRC und ICMM ist bedingt durch die Auflösung (BRC) und die durch interne Konflikte bedingte Umwandlung von ICME zu ICMM. Der nur sehr geringe Rückgang der Lobbyingaktivität von BIR (COP 5: 1.78; COP 6: 1.71) lässt sich mit der wieder gestiegenen Unsicherheit erklären. Durch die Voten einzelner Ländervertreter an der sechsten VSK, nun auch die nicht-gefährlichen Abfälle zu betrachten, beschloss BIR, das Engagment nicht zu verändern.

6 Schlussfolgerung

Die These dieser Studie, dass die technische Komplexität und die Art der Ausprägung der öffentlichen Wahrnehmung eines Verhandlungsaspektes die Stärke der Lobbyingaktivitäten beeinflusst, konnte bestätigt werden. Die Bedeutung der öffentlichen Meinung scheint dabei grösser zu sein. Die erhobenen Daten zeigen zwar einen Zusammenhang zwischen der technischen Komplexität und der Lobbyingaktivität, aber das Ausmass der Beeinflussung scheint kleiner zu sein, als der Einfluss der öffentlichen Meinung auf die Lobbyingaktivität. Es konnte auch festgestellt werden, dass Industrieverbände auf internationaler Ebene mögliche Lobbyingaktivitäten aus Furcht vor Imageschäden genau prüfen. Dieser Faktor war nur für zwei der sechs untersuchten Verbände relevant und trägt wenig zur Erklärung der Lobbyingaktivität bei.

Mit einer Ausnahme ist die Intensität der Interessen der wohl wichtigste Erklärungsfaktor: ohne Interessen keine Lobbyingaktivität. Insbesondere die Wichtigkeit der diskutierten Themen ist zentral. Die Untersuchung stellte auch fest, dass bei einem für die Industrie ungünstigen Verhandlungsumfeld Lobbyingaktivitäten durch das Überschreiten einer bestimmten Schmerzgrenze (Schwellenwert) ausgelöst werden können. Auch scheinen sich die Verbände in diesem Fall adaptiv zu verhalten. Dies bedeutet, dass ein Verband die Stärke der Lobbyingaktivitäten unter Berücksichtigung der Intensität und der Betroffenheit in der vorangegangenen Periode festlegt.

Die Stärke der Opposition scheint ebenfalls ein wichtiger Faktor zu sein. Ein Indiz dafür ist, dass sich die Verbände gemäss eigenen Angaben mehr Erfolg bei den Verhandlungen innerhalb der OECD erhofften als im Rahmen der Basler Konvention. Die Studie deutet jedoch darauf hin, dass die Intensität der Opposition zwei verschiedene, einander entgegen gesetzte Wirkungen haben kann. Zum einen kann eine starke Opposition Verbände abschrecken. Eine harte Opposition reduziert die Wirkung der Lobbyingaktivitäten eines Verbandes und damit die Wahrscheinlichkeit, dass die eigenen Lobbyingziele durchgesetzt werden können. Die Folge ist, dass Lobbyingaktivitäten weniger wahrscheinlich werden. Zum anderen kann das Vorhandensein von Opposition aber auch Lobbyingaktivitäten auslösen. Aus Sicht eines Verbandes bedeutet Opposition eine Bedrohung der eigenen Interessen. Um diese Interessen zu schützen, müssen den oppositionellen Gruppen eigene Lobbyingaktivitäten entgegen gesetzt werden.

Die Existenz einer Lobbyingkoalition hat per se noch keinen Einfluss auf Lobbyingaktivitäten einer Industrie. Entscheidend sind involvierte Personen. Lobbying ist in sehr starkem Masse ein People Business. Aufschlussreich ist zudem, dass Salisburys politischer Unternehmer nicht nur für die Bildung einer IG von Bedeutung ist, sondern in bestehenden IG oder Lobbyingkoalitionen als Katalysator bezüglich Lobbyingaktivitäten wirken kann. Innerhalb einer Koalition beeinflussen zudem die beiden Faktoren Mentalität und Persönlichkeit der involvierten Akteure die Lobbyingaktivität. Negative Auswirkungen der Mentalität und der Persönlichkeiten auf die Ausprägung der Lobbyingaktivität traten, wie die vorliegende Studie zeigt, in der Anfangsphase der Koalition auf. Danach hatte sich die Zusammenarbeit eingespielt, und eine kleine Gruppe von Personen dominierte die Koalition. Neue Mitglieder konnten sich zwar ohne Probleme der Koalition anschliessen, doch war ihr Einfluss auf die Strategie und die Lobbyingaktivitäten der Koalition gering. Auch die Tatsache, dass die beteiligten Akteure auf dem Markt konkurrenzieren, scheint die Lobbyingaktivitäten, wenn überhaupt, nur sehr geringfügig behindert zu haben.

Die allgemein gute Reliabilität der Messung und die Berücksichtigung einer Vielzahl von Variablen stärken die Aussagekraft der erhaltenen Resultate. Doch die geringe Anzahl von Fällen, sechs Verbände über sechs Zeitperioden, schwächt diese wiederum. Ein weiteres Problem ist, dass die Varianz über die Zeit vermutlich weniger zuverlässig gemessen werden kann als die Messung der Varianz über die Verbände hinweg. Der Grund ist, dass die Industrievertreter über Interessen und Aktivitäten befragt wurden, welche in der Vergangenheit liegen. Im Weiteren geht die Studie davon aus, dass die Rahmenbedingungen für alle Verbände gleich waren. Doch ist dies, wenn überhaupt, nur unter laborähnlichen Zuständen möglich. Schliesslich besaßen die Verhandlungen der Basler Konvention eventuell bestimmte Merkmale, welche dazu führten, dass nur gewisse Zusammenhänge festgestellt werden konnten. Wären beispielsweise die Ländervertreter nicht in erster Linie aus den Umweltministerien gekommen, sondern aus den Handelsministerien, hätte die Stärke der Opposition möglicherweise eine viel geringere Rolle gespielt.¹⁶⁴

Werden die oben genannten Stärken und Schwächen berücksichtigt, dürften die gefundenen Resultate bezüglich des Lobbyingverhaltens der Industrie am ehesten zur Erklärung von Lobbyingaktivitäten bei Verhandlungen von Umweltabkommen beitragen. Gemäss den in dieser Studie erhaltenen Erkenntnissen ist aber zu vermuten, dass die beiden Faktoren öffentliche Meinung und technische Komplexität das Lobbyingverhalten der Industrie im Allgemeinen beeinflussen.

Mit der Messung der Lobbyingaktivität anhand der Anzahl Teilnehmer konnten alle Aktivitäten vor und nach den Verhandlungen, die Intensität des Engagements der einzelnen Industrievertreter während den Verhandlungen, die Verteilung von Positionspapieren und Berichten zuhanden der Verhandlungsteilnehmer nicht erfasst werden. Weil Lobbying stark von den involvierten Persönlichkeiten abhängt, wären insbesondere Kenntnisse über die Aktivitäten vor und nach den Meetings sowie das Engagement während den Sitzungen bedeutsam, um die Stärke der Lobbyingaktivität zu erfassen. Wie jedoch in der Operationalisierung erwähnt wurde, hat der hier gewählte Indikator die höchste Reliabilität. Falls die Faktoren Aktivitäten vor und nach den Verhandlungen, Intensität der Engagements oder Verteilung von Positionspapieren während den Sitzungen mit Interviews überhaupt erfasst werden können, dürfte die Validität aber klar schlechter ausfallen.

Mit der Berücksichtigung der öffentlichen Meinung und der technischen Komplexität konnte die Erklärungskraft des Ansatzes von Mancur Olson erhöht werden. Inwiefern die beiden Faktoren auch zur Erklärung der Lobbyingaktivitäten der Industrie auf nationaler oder regionaler Ebene sowie bezüglich anderer Themen relevant sind, müsste jedoch noch untersucht werden. Die hier vorliegenden Resultate lassen jedoch einen solchen zumindest erwarten. Auch ist offen, ob die Wahl von Olsons Ansatz der bestmögliche ist, um das Lobbyingverhalten von Industrieverbänden zu erklären. Der offensichtliche Einfluss von Mentalität und Persönlichkeit der Akteure, von Design eines Verbandes oder von der gewählten Lobbyingstrategie auf das Ausmass der Lobbyingaktivität lassen vermuten, dass aus einer detaillierten Analyse der institutionellen Merkmale eines Verbandes, der Rolle der involvierten Persönlichkeiten und der Netzwerke der Akteure zusätzliche Erkenntnisse gewonnen werden können. Beispielsweise könnten die Beiträge der Organisationstheorie oder des

¹⁶⁴ Vgl. Zitat „The people in the environmental ministries [...] or materials they pay for.“ In Kapitel 5.4.2 *Alternative Erklärungen der Lobbyingaktivität*.

Institutionalismus’¹⁶⁵ den Ausgangspunkt einer solchen Analyse bilden. Auch eine Ergänzung von Olson mit Elementen der Organisationstheorie oder des Institutionalismus’ ist denkbar.

¹⁶⁵ Vgl. zum Beispiel Simon (1958), March und Olson (1984) oder Cyert und March .(1992)

7 Anhang

Anhang 1: Fragen Intensität und Art der Betroffenheit

Fragebogen 1

To what extent have the members of your association or your company been affected by the Basel Convention? (Scale from 'Very little' to 'Very highly')

	Year	Very little	Little	Somewhat	Highly	Very highly
Plenipotentiary Conference	1989	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1. Conference of the Parties	1992	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Conference of the Parties	1994	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Conference of the Parties	1995	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Conference of the Parties	1998	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Conference of the Parties	1999	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Conference of the Parties	2002	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

How have the members of your association or your company been affected by the Basel Convention? (Scale from 'Very negatively' to 'Very positively')

	Year	Very negatively	Negatively	Neither / nor	Positively	Very positively
Plenipotentiary Conference	1989	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1. Conference of the Parties	1992	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Conference of the Parties	1994	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Conference of the Parties	1995	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Conference of the Parties	1998	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Conference of the Parties	1999	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Conference of the Parties	2002	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Anhang 2: Fragen Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte

Fragebogen 2

How important were the following aspects of the Basel Convention for your organization? (Scale from 'Very low' to 'Very high' importance)

	Very low	Low	Medium	High	Very high
Definition of the term 'hazardous wastes' (HW)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Y-codes Annex I (Categories of wastes to be controlled)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hazardous Characteristics (Annex III)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Waste lists A and B	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Control procedures and case studies for HW destined for recycling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definition of the term 'waste'	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definition of the term 'disposal'	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definition of the term 'exporter'	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definition of the term 'importer'	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Notification Procedure for waste movements (Prior Informed Consent regulation (PIC))	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trade ban of HW between Parties and non-Parties	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trade ban of HW from developed to developing countries and its implementation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Annex VII Issues including implementation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bilateral Agreements	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liability & Compensation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definition of the term 'environmentally sound management' (ESM)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Implementation of the Basel Convention	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Basel declaration of ESM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Capacity-building	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Technical Guidelines for ESM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Regional Centers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cooperation with relevant UN or regional organizations	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cooperation with environmental NGOs and with industry	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Compliance Mechanism	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Objectives		Fostering recycling			
		No objective	Low importance	Medium importance	High importance
Time Period	COP 1 1992	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	COP 2 1994	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	COP 3 1995	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	COP 4 1998	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	COP 5 1999	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	COP 6 2002	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Anhang 4: Fragen technische Komplexität

Fragebogen 4

Question: How much technical, legal or economical know-how is needed to address the following negotiation aspects of the Basel Convention? (Scale from 'No' know-how to 'Very much' know-how is required)

	No	Little	Somewhat	Much	Very much
Definition of the term 'hazardous wastes' (HW) for the Basel Convention	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Y- codes (Annex I, Categories of wastes to be controlled)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hazardous Characteristics (Annex III)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Waste lists A and B	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Control procedures and case studies for HW destined for recycling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definition of the term 'waste'	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definition of the term 'disposal'	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definition of the term 'exporter'	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definition of the term 'importer'	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Notification Procedure for waste movements (Prior Informed Consent regulation (PIC))	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trade ban of HW between Parties and non-Parties	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trade ban of HW from developed to developing countries and its implementation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Annex VII Issues including implementation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bilateral Agreements	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liability & Compensation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Definition of the term 'environmentally sound management' (ESM)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Implementation of the Basel Convention	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
The Basel declaration of ESM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Capacity-building	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Technical Guidelines for ESM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Regional Centers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cooperation with relevant UN or regional organizations	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cooperation with environmental NGOs and with industry and business sectors	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Compliance Mechanism	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Anhang 5: Codierung Inhaltsanalyse

A Intensität der Wahrnehmung des Begriffs ‚Handel mit gefährlichen Abfällen‘ (Anzahl Artikel):

☐ *Handel wird positiv dargestellt.*

Beispiele:

- „Focusing on the issue [toxic waste disposal] from a purely economic standpoint, the memo questioned whether the [World] [B]ank might do well to encourage waste transfer to less developed countries, where pollution and long-term threats to health have less priority than in developed countries“ (Michaels 1992).
- „Given the West’s huge incentive to export waste, some economist have argued it is futile to ban the trade. ‘Legalized exports of waste from rich countries to poor ones are much better than a black market,’ said the British magazin ‘The Economist’ in a special report on the issue last year“ (Isberto 1994).
- „In a rational world, such [waste] trade would be welcome. Waste processing would be an industry like any other. Some regions and countries would have a comparative advantage, either because they were sparsely populated or because they cared less about the smell of a rubbish dump than their more pernickety neighbours did“ (Anonymous 1993).

☐ *Handel wird negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „Greenpeace, the environmental lobby group, warned last week of the dangers of ‘toxic colonialism’ if the EC made any move to allow waste shipments to third countries on the basis merely of bilateral agreements“ (Nill 1992).
- „The existing international conventions do not afford enough protection, he[, Gazeta Mercantil,] added, exposing countries such as Brazil to smuggled toxic waste“ (Michaels 1992).
- „The export of hazardous waste has caused problems, particularly in developing countries which have no waste management policy or proper treatment facilities“ (Hunt 1991b).

☐ *Handel wird weder positiv noch negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „Ministers called on the Commission to prepare to adopt the internationally agreed Basel Convention, which mandates control of dangerous waste shipments“ (Chynoweth 1991).
- „Global controls of wastes were agreed under the Basel Convention drawn up by the UN Environment Programme“ (Hunt 1991a).
- „The Basel Convention bans many exports of hazardous wastes to developing countries“ (Epstein 1997).

☐ *Handel wird nicht erwähnt.*

B Intensität der Wahrnehmung des Begriffs ‚Handel mit gefährlichen Abfällen zur endgültigen Entsorgung‘ (Anzahl Artikel):

☐ *Handel wird positiv dargestellt.*

Beispiele:

- „Some economists argue that it may be good for some developing countries not merely to reprocess but also to store waste from industrial economies. Income from ‘dirty industries’ may save lives in developing countries which are so poor that many people die of malnutrition or diseases long before reaching an age where they could be harmed by pollution“ (Jackson 1992).
- „Focusing on the issue from a purely economic standpoint, the memo [of Larry Summers] whether the [World] [B]ank might do well to encourage waste transfer to less developed countries, where pollution and long-term threats to health have less priority than in developed countries“ (Michaels 1992).
- „Rechem, a specialist waste destruction company, based at Gwent, England, said the firm had been contracted by the Dutch government last year to collect and repackage the waste from over 20 different locations on Zanzibar. ‘With no facilities able to deal with this waste anywhere on the African continent, the material was then dispatched for final destruction at Rechem’s UK facilities,’ said Rechem’s John Shaughnessy. The cargo, he said, contained a cocktail of contaminated soil, banned or out-dated pesticides, and redundant pharmaceutical products such as old malaria medication. ‘Much of this had originally been donated as government aid more than a decade ago,’ said Shaughnessy. According to him, most of this waste from Zanzibar has in the past been properly and safely destroyed in Britain. ‘As partner in previous U.N., UK and other aid-agency funded ‘clean-up’ operations, we are keen for these containers to continue their journey to the UK so that we can destroy the contents and officially complete our part in ‘Project Zanzibar’,’ he said“ (Nduru 1996).

☐ *Handel wird negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „Under such [bad disposal] conditions [outside the US], these wastes pose a sizable threat to exposed populations. The wastes have also demonstrated a remarkable capacity to migrate back to the US through air and water pollution from nations such as Canada and Mexico“ (Rabe 1991).
- „The presence of the toxic wastes has angered Bolivians who recall a similar incident in 1993 when some 600 tons of industrial wastes from England were dumped in Oruro“ (Jaura 1994).
- „Environment Minister Yossi Sarid yesterday signed new regulations that forbid the import or export of hazardous waste materials for purposes of disposal, the ministry announced yesterday. The regulations were signed to prevent Israel from becoming a ‘dumping ground’ for other countries’ waste, as well as to ensure it does not try to dump its waste in other countries“ (Anonymous 1994b).

☐ *Handel wird weder positiv noch negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „The Commission also agrees to a total ban on the export of waste for final disposal“ (Nill 1992).
- „If put into effect it would ban EC countries from exporting waste for final disposal to anywhere except the seven mainly Scandinavian members of European Free Trade Association“ (Jackson 1992).
- „Today’s action bans sending hazardous wastes produced in any of the 24 Western industrialized countries that belong to the Paris-based Organization for Economic Cooperation and Development, except the United States, for final disposal in a nonmember country of that organization“ (Lewis 1994).

☐ *Handel wird nicht erwähnt.*

C Intensität der Wahrnehmung des Begriffs ‚Handel mit gefährlichen Abfällen zur Wiederverwertung‘ (Recycling) (Anzahl Artikel):

☐ *Handel wird positiv dargestellt.*

Beispiele:

- „A number of delegates [of the Copper Industry] expressed concern that the Basel Convention, amid at controlling trade wastes, could hamper normal movements in secondary raw materials“ (Anonymous 1991).
- „Robert Atkins, British minister of state for the environment, said hazardous waste for recovery or recycling is valuable source of secondary raw materials in the Third World“ (Perera 1994).
- „India permits waste metal imports to feed the local metal industry, nearly half of which uses raw material from scrap recycled in some 5,000 plants employing half a million people“ (Uniyal 1997a).

☐ *Handel wird negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „The environmental organisation [Greenpeace] argues that the draft [of the European Community] contains dangerous loopholes in excluding some toxic waste from regulations, and in allowing waste to be dumped abroad under the cover of export for recycling“ (Jackson 1992).
- „One of the ‘tricks of the trade’ used by toxic waste dealers is to send shipments of pesticides, prohibited in the countries where they are produced, to Tunisia, Albania or Rumania labeled as ‘humanitarian aid’ or ‘recyclable products’ (Almeida 1994).
- „Chris Smith and Simon Hughes, environment spokesmen for Labor and the Liberal Democrats, said the loophole consists of describing waste exports to developing countries as substances intended for recycling or as foreign aid in the form of recoverable materials. They said much of the waste was simply dumped, and called for the loophole to be closed“ (Brown 1994).

☐ *Handel wird weder positiv noch negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „But it[, the Commission,] believes EC member states should be allowed to ship recyclable waste to countries which are members of the OECD and have ratified the Basle Convention on waste shipments“ (Nill 1992).
- „But exporting wastes for ‘recycling’ from the 24 Western industrialized countries, which is believed to account for about 90 percent of all such waste sales, will only become illegal after Dec. 31, 1997“ (Lewis 1994).
- „Greenpeace activists want the delegates present here this week to review the 1989 Basel Convention on toxic wastes. They want them to ban all export schemes, including for dumping or recycling, from industrialized nations to the developing world“ (Chatterjee 1994a).

☐ *Handel wird nicht erwähnt.*

D Intensität der Wahrnehmung des Begriffs ‚Wiederverwertung‘ (Recycling) (Anzahl Artikel):

☐ *Recycling wird positiv dargestellt.*

Beispiele:

- „In reply, it[, the steel scrap industry,] stresses that the recycling of scrap metal is an unmitigated benefit to the environment“ (Jones 1991).
- „Recycling has an important role, not only in waste minimisation, but in conserving the natural resources and energy used in production“ (Hunt 1991a).
- „There are many reasons behind the importance of the recycling of metals. These include reducing dependence on the use of primary resources, which enhances energy savings at the same time. Reclamation enhances the environment since it relieves society of objects such as old car bodies, cookers, refrigerators and other discarded consumer durables“ (Anonymous 1996a).

☐ *Recycling wird negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „Often, wastes are not completely recycled and concentrated toxic residues are left, polluting the environment“ (Clark 1992).
- „Even if it is recycled, that is worse than dumping because more people are exposed to it and the recycling processes have just as many dangerous side-effects. Recycling is a complete myth“ (Chatterjee und Pivcevic 1994).
- „‘Such talk of hazardous waste recycling is an absurd proposition,’ says Rapaport[, a Greenpeace activist]. ‘Even if you extract anything recyclable out of it, there’s that hazardous portion to get rid of which normally gets released into the atmosphere’“ (Seneviratne 1994).

☐ *Recycling wird weder positiv noch negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „Ideally, ‘recycled’ products should be converted back into the original product – the so-called ‘closed loop’ process. PET is generally not changed back into bottles but is melted down into such products as carpet backing, plastic logs, or stuffing for jackets“ (Chatterjee 1994c).
- „Our waste[, produced in Yugoslavia,] is very rich – one of the richest in Europe. For example, our sewage has large quantities of metals such as silver and zinc. Our idea is to build special factories which can recycle this waste“ (Nelson 1994).
- „Australia is one of the major sources of used car battery exports. The country has the capacity to recycle only one forth of the 15 million car batteries it throws away every year“ (Anonymous 1994a).

☐ *Recycling wird nicht erwähnt.*

E Intensität der Wahrnehmung der Industrie (Anzahl Artikel):

☐ *Industrie wird positiv dargestellt.*

Beispiele:

- „Lalond[, a former French environment minister,] after a visit to the Tredi plant, declared he was ‘highly impressed’ with the operation there since ‘Tredi was using the most advanced technology in the world to treat toxic waste’“ (Azocar 1992).
- „Environmental costs are not a decisive factor for industries, representing 1 or 2 per cent of overall production costs in the EU. There is no persuasive evidence of ‘eco-dumping’, or of any large-scale industrial exodus to ‘pollution havens’“ (Anonymous 1996d).
- „For instance, S.C. Johnson & Son, Inc., which primarily makes cleaning products, has introduced a raw materials screening process called ‘Greenlist’ that establishes global criteria for rating surfactants used in Johnson formulas“ (Anonymous 2002).

☐ *Industrie wird negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „The environmental group [Greenpeace] admitted that waste traders have recently enjoyed much financial and public-relations success by labeling transactions as recycling projects“ (Goldsmith 1991).
- „Increasing concern have been many scandals involving unscrupulous European waste-disposal companies that have bribed African officials to gain permission to dump waste at unsafe sites“ (Greenhouse 1989).
- „Recently, a German company exported unwanted pesticides to Albania as humanitarian aid. But, unfortunately for them, Greenpeace caught the shipment and brought the waste back to Germany“ (Chatterjee und Pivcevic 1994).

☐ *Industrie wird weder positiv noch negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „Two Australian companies have obtained permits to export more than 1,000 tons of high-level toxic waste from Western Australia to Britain this summer“ (Allen und Bennetto 1992).
- „Business groups support the original Basel Convention, but oppose the amendment on grounds that it would prohibit trade and deny developing countries technical assistance in handling waste“ (Anonymous 2001).
- „The TWG met on several occasions in 1996 and 1997 with environmental and industry NGOs attending as observers“ (Hagen, Petsonk et al. 1998).

☐ *Industrie wird nicht erwähnt.*

F Intensität der Wahrnehmung der Chemie-Industrie (Anzahl Artikel):

☐ *Chemie-Industrie wird positiv dargestellt.*

Beispiele:

- „Until the early 1990s Shell, one of the world’s largest multi-national oil and petrochemical companies, was a major manufacturer of crop protection chemicals. The background paper says the company is a signatory to the chemical industry’s global program ‘Responsible Care’. It recognizes its continuing responsibilities for products which it manufactured, the source added. One of these products which is no longer produced is dieldrin“ (Jaura 1997).
- „Another example of green innovation is the ‘eco-efficiency analysis’ at German chemical giant BASF, which makes a ‘cradle-to-cradle’ analysis of its raw materials. BASF collaborated with the German government’s Green Party to develop guidelines to replace refrigerators that harmonize the concepts of cost efficiency and pollution control“ (Anonymous 2002).
- „PVC producers reacted to the growing regulatory threat in June with a \$ 231-million voluntary sustainable development program. The initiative’s key goals are continuous lowering of emissions during PVC manufacture, reduced use of toxic additives, and promotion of recycling. [...] Increasing recycling rates will ensure PVC is considered as environmentally sustainable as any other polymer, says the European Council of Vinyl Manufacturers (ECVM; Brussels). PVC placed in landfill or incinerated has ‘never been demonstrated to cause any harm to human health or the environment,’ says ECVM“ (Scott 2000).

☐ *Chemie-Industrie wird negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „This month, an American company, Borden Chemicals, recalled a shipment of mercury waste bound for a smelter plant in South Africa after the environmental group Greenpeace raised questions about how the material was being handled there. Greenpeace says workers in that country have been poisoned by exposure to mercury“ (Cushman Jr. 1994).
- „The U.S. government has already indicted the four U.S. companies involved with shipping the fertilizer but cannot force any of them to bring the waste back and ultimate supplier, Stoller Chemical Corporation, has filed for bankruptcy. Stoller was responsible for mixing some 2000 tons of

fertilizer with 1000 tons of lead and cadmium smelting waste. The abnormal levels of lead and cadmium make it toxic” (Pivcevic 1993).

- „The gray sludge from FPG[, Formosa Plastics Groups,] was found in tests in Cambodia to contain high levels of mercury. FPG sparked riots in Cambodia after it unloaded the shipment at the southern port of Sihanoukville. The waste was then sent back to Taiwan, where FPG has been languishing ever since while the company hunts for a way of getting rid of it” (Wu 1999).

☐ *Chemie-Industrie wird weder positiv noch negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „That expansion [of the Resource Conservation and Recovery Act] may be good news for some commercial waste management companies [.....] and chemical firms with environmental service businesses [.....]. But it continues to haunt chemical producers, with escalating costs and threats of capacity problems for various treatment and disposal choices“ (Chynoweth und Flam 1990).
- „Formosa Plastics Group (FPG), Taiwan’s largest private conglomerate, on Thursday denied that it had anything to do with a French firm’s decision to abandon a plan to treat its mercury-tainted waste” (Wu 1999).
- „In Rotterdam, the operator AVE-Chemie is responsible for the safe processing of hazardous waste. The ownership of the company is split between the public and private sectors, the Netherlands government holding a 30 percent stake, the city of Rotterdam 25 percent and the chemicals industry 45 percent” (Jaura 1997).

☐ *Chemie-Industrie wird nicht erwähnt.*

G Intensität der Wahrnehmung der NE-Metall-Industrie (Anzahl Artikel):

☐ *NE-Metall-Industrie wird positiv dargestellt.*

Beispiel:

- „But Cohen said a member of the company had visited Microlite[, a Sao Paulo based lead smelter,] in Brazil and reported that it was a model modern factory: ‘To the best of my knowledge it is a modern updated factory with environmental controls similar to those in Europe,’ he says” (Perera 1994).

☐ *NE-Metall-Industrie wird negativ dargestellt.*

- „Last month, Greenpeace investigators also visited the factories of India’s biggest private lead smelting company, Indian Lead, in the eastern border state of West Bengal and southwestern Maharashtra. These were found to have caused lead poisoning of workers and residents of nearby areas, and environmental damage which will take years to correct” (Uniyal 1997b).
- „IPS La Paz quoted Senate Vice-President Guillermo Rosso as confirming that Bolivian mining company Siguaní had an official permit to import the waste for processing in the Kuhajara metallurgical plant in Oruro, a city of 180’000 inhabitants. Rosso said last week that a chemical analysis found the materials contained 0.71 percent arsenic and a high, but unspecified,

level of radioactivity. The processors are trying to recover gold from the copper, iron, lead, zinc and arsenic mixture. Newspaper reports from Patacamaya said local people are beginning to suffer from the effects of inhaling wind-blow substances, with eye and throat infections, vomiting and strange headaches among children“ (Jaura 1994).

- „In a report titled Lead Astray released in Manila Mar. 9, Greenpeace said soil samples at one lead foundry that melted down batteries in Manila registered lead levels at 75'000 part per million. Accepted European standards are 85 part per million” (Dixit 1994).

☐ *NE-Metall-Industrie wird weder positiv noch negativ dargestellt.*

- „The cargo was bound for two Sao Paulo lead smelters, Microlite Ltda and Tonolli do Brazil Ind e Com de Chumbo Ltda” (Perera 1994).
- „The current international trends of trade liberalization and environmental protection have reportedly caught up with Japan's nonferrous metal producers who believe that the heavy spending mandated by the nation's Mining Safety Act puts them at a severe disadvantage in international competition” (Anonymous 1992).
- „Speaking on the opening day of the triennial ICC World Congress, Liu Fan ('Leo Fan') of Amon Metals Inc. says his company and dozens of others in China face an unknown future after the Jan. 1 implementation of [the Basle] convention” (Anonymous 1997).

☐ *NE-Metall-Industrie wird nicht erwähnt.*

H Intensität der Wahrnehmung der Recycling-Industrie (Anzahl Artikel):

☐ *Recycling-Industrie wird positiv dargestellt.*

- „He[, Lerner, a recycling company official,] acknowledged stainless steel flatware is very high in chromium – a potentially dangerous metal – but he said: 'I don't put stainless steel in the ground. I sell it for reuse'“ (Lobsenz 1991).
- „Roger Cohen of A. Cohen and Co, the scrap processing company which owns the batteries, said they had been dealt with properly. The acid had been drained and neutralized and the batteries laid on pallets, shrink-wrapped in plastic and packed into sawdust” (Perera 1994).
- „EPA applauds to the voluntary efforts of the nickel-cadmium and rechargeable battery industry to remove these batteries from the waste stream for safe recycling. We believe that the safe recycling of these and other hazardous wastes is one way to reduce the potential for environmental harm can arise from improper disposal of hazardous wastes” (Anonymous 1996c).

☐ *Recycling-Industrie wird negativ dargestellt.*

- „Sham recycling has become a major environmental concern due to the emergence of companies offering to recycle toxic wastes. Some of those companies have been accused or convicted for improperly handling hazardous materials“ (Lobsenz 1991).
- „The problem is not confined to the United States. German consumers were expected to deliver 400'00 tons of plastic waste last year for recy-

cling. A recycling operation set up by a consortium of 170 German companies collapsed when it was revealed that instead of recycling the plastics, the consortium was exporting it” (Chatterjee 1994c).

- „Last year, a South Carolina company, Gaston Copper Recycling, was convicted of improperly shipping smelter dust containing hazardous metals to a plant where it was mixed into fertilizer and sent to Bangladesh” (Cushman Jr. 1994).

☐ *Recycling-Industrie wird weder positiv noch negativ dargestellt.*

Beispiele:

- „Vague environmental laws threaten to stifle the struggling recycling industry by making it subject to the same stringent rules as landfill operators, recycling company officials told Congress Thursday“ (Lobsenz 1991).
- „For more complicated industrial products, however, where recycling is less profitable, reprocessing facilities are lacking. According to Annighofer, plastic is recycled ‘for political reasons’. Scientifically, so little raw material is recovered that it makes more sense not to recycle plastic products” (Genillard 1993).
- „With the growing concern for the environment, the issue of recycling of metals is of significant importance. The scrap collection and reprocessing industry is now swamped by ever – tightening national environmental legislation, and is also under threat from the Basel Convention – the agreement governing the movement of waste across international borders” (Anonymous 1996b).

☐ *Recycling-Industrie wird nicht erwähnt.*

Please tick the corresponding box for each objective.

Objectives		Obstructing recycling			
		No objective	Low importance	Medium importance	High importance
COP 1	1992	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
COP 2	1994	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
COP 3	1995	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
COP 4	1998	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
COP 5	1999	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
COP 6	2002	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Anhang 7: Wirkungsrichtung öffentliche Meinung

Fragebogen 6

To what extent has your organization considered your image being harmed, were public opinion to go against its lobbying objectives? (Scale from 'Very low' to 'Very high' consideration)

	Year	Very low	Low	Medium	High	Very high
1. Conference of the Parties	1992	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Conference of the Parties	1994	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Conference of the Parties	1995	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Conference of the Parties	1998	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Conference of the Parties	1999	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Conference of the Parties	2002	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Anhang 8: Messung der Variablen Lobbyingaktivität

Datenverfügbarkeit

Mit Ausnahme von 8 der gesamthaft 50 Sitzungen der Basler Konvention waren für alle Meetings separate Teilnehmerlisten vorhanden.

Keine Teilnehmerlisten waren vorhanden für:

- 10th Session Ad-Hoc Working Group (Protocol) vom 30.08. – 03.09.1999

Nur je eine Teilnehmerliste existiert für:

- 18th Session Technical Working Group vom 18.06. – 20.06.2001 und 3rd Session of the Legal Working Group vom 21.06. – 22.06.2001
- 19th Session Technical Working Group vom 14.01. – 15.01.2002, 1st Session of the Joint Meeting vom 16.01 – 17.01.2002 und 4th Session of the Legal Working Group vom 18.01. – 19.01.2002
- 5th Session of the Legal Working Group vom 21.05. – 22.05.2002, 20th Session Technical Working Group vom 23.05. – 24.05.2002, 2nd Session of the Joint Meeting vom 27.05. – 28.05.2002 und 1st Session of the Working Group for the Implementation vom 29.05. – 31.05.2002

Das Meeting ohne Teilnehmerlisten (10th Session Ad-Hoc Working Group vom 30.08. – 03.09.1999) wurde in der Analyse nicht berücksichtigt. In den Fällen, wo nur eine Teilnehmerliste für mehrere Sitzungen existiert, wurden diese jeweils als ein Meeting betrachtet (3 anstatt 9 Sitzungen).

Zuordnung der Teilnehmer

Die Mehrzahl der Industrievertreter konnte anhand der angegebenen Bezeichnungen auf den Teilnehmerlisten und Rückfragen bei Verbandsvertretern entweder den einzelnen Verbänden zugeordnet oder ausgeschlossen werden. Folgende Personen konnten weder einwandfrei einem betrachteten Verband zugeordnet beziehungsweise ausgeschlossen werden: Serge Fergel (Organisation: Serge Fergel), Chouan Leowongse (Organisation: S.A. Minerals Limited Partnership), William S. Kyte (Organisation: PowerGen), Chen Yeong Ren (Organisation: Deutscher Industrie und Handelstag), Raymond C. Weidfulhammer (Organisation: Heyco Metals) und Michael Zarin (Organisation: Trans-Cycle Industries). Diese wurden in der Analyse nicht berücksichtigt.

Bildung der Zeitperioden und Anzahl Sitzungen

- COP 1: 23.03.1989 – 04.12.1992 (Sitzungsende COP 1); 4 Sitzungen
- COP 2: 05.12.1992 – 25.03.1994 (Sitzungsende COP 2); 5 Sitzungen
- COP 3: 26.03.1994 – 22.09.1995 (Sitzungsende COP 3); 7 Sitzungen
- COP 4: 23.09.1995 – 27.02.1998 (Sitzungsende COP 4); 10 Sitzungen
- COP 5: 28.02.1998 – 10.12.1999 (Sitzungsende COP 5); 9 Sitzungen
- COP 6: 11.12.1999 – 13.12.2002 (Sitzungsende COP 6); 7 Sitzungen

Berechnung der Durchschnittswerte pro Zeitperiode

Die Anzahl Teilnehmer pro Verband wurde für die einzelnen Zeitperioden addiert und dann durch die Anzahl Sitzungen dividiert.

Anhang 9: Messung des Umfangs der Betroffenheit

Der Umfang der Betroffenheit umfasst zum einen die Intensität der Betroffenheit und zum anderen die Art der Betroffenheit. Mit der Art der Betroffenheit wird erhoben, ob ein Verband positiv oder negativ von der Basler Konvention betroffen ist. Die Grundlage der Messung ist der Fragebogen 1 in *Anhang 1: Intensität und Art der Betroffenheit*.

Befragung

Mit einer Ausnahme konnten für alle Verbände mehrere Personen befragt werden. Gewisse Interviewpartner konnten nicht für alle Zeitperioden Auskunft geben, weil sie entweder nur bis zu einem bestimmten Zeitpunkt involviert oder nicht seit Beginn dabei waren. Entsprechend wurden ihre Antworten für die jeweiligen Zeitpunkte in der Auswertung berücksichtigt.

Berechnung der Durchschnittswerte für die Intensität der Betroffenheit

Jedem möglichen Antwortfeld wurde pro Zeitpunkt (PPC¹⁶⁶ – COP 6) ein Wert von 1.00 (für *Very little*) bis 5.00 (*Very highly*) zugeordnet und dann mit der Anzahl der gegebenen Antworten pro Feld multipliziert. Anschliessend wurden die Werte für jeden Zeitpunkt addiert und durch die Anzahl der erhaltenen Antworten (Anzahl befragter Personen) dividiert. Beispielsweise geben zwei Delegierte für die Betroffenheit zum Zeitpunkt COP 1 die Antworten *Somewhat* und *Highly*. Gemäss obigen Ausführungen wurde *Somewhat* die Zahl 3.00 und *Highly* die Zahl 4.00 zugeordnet. Die Summe ergibt damit 7.00 (0x1.00 + 0x2.00 + 1x3.00 + 1x4.00 + 0x5.00) und nach der Division durch die Anzahl Antworten von 2 einen Durchschnitt von 3.50. Für jeden Verband liegen dann die Durchschnittswerte für jeweils sieben Zeitpunkte vor. Um die Intensität der Betroffenheit für sechs Zeitperioden zu erhalten, wird der Durchschnitt aus den Werten von jeweils zwei aufeinander folgenden Zeitpunkten berechnet. Zum Beispiel sind die Durchschnittswerte für die Zeitpunkte PPC und COP 1 2.00 und 3.00. Die Intensität der Interessen für die Zeitperiode COP 1 wäre dann 2.50.

Berechnung der Durchschnittswerte für die Art der Betroffenheit

Jeder möglichen Antwort wurde pro Zeitpunkt (PPC – COP 6) ein Wert von –2.00 (für *Very negatively*) durchgehend bis 2.00 (*Very positively*) zugeordnet und dann mit der Anzahl der gegebenen Antworten multipliziert. Anschliessend wurden die Werte für jeden Zeitpunkt addiert und durch die Anzahl der erhaltenen Antworten dividiert. Beispielsweise geben zwei Delegierte für die Art der Betroffenheit zum Zeitpunkt COP 1 die Antworten *Neither/nor* und *Negatively*. Gemäss obigen Ausführungen wurde *Neither/nor* die Zahl 0 und *Negatively* die Zahl –1.00 zugeordnet. Die Summe ergibt damit –1.00 (0x-2.00 + 1x-1.00 + 1x0.00 + 0x1.00 + 0x2.00) und nach der Division durch die Anzahl Antworten von 2 einen Durchschnitt von –0.50. Die Berechnung der Durchschnittswerte für die fünf Zeitperioden erfolgt analog zur Berechnung für die Intensität der Betroffenheit.

¹⁶⁶ PPC steht für Plenipotentiary Conference.

Reliabilität der Messung:

Bei den Verbänden ICMM und IPMI liegen die gegebenen Antworten für gesamthaft drei Zeitabschnitte mehr als zwei Bewertungsstufen auseinander. Bei einem der zwei Verbände liegen für drei Zeitabschnitte praktisch gleich viele positive wie negative Beurteilungen vor. Weil die Personen bei IPMI mit gegenteiligen Antworten zum gleichen Zeitpunkt in die Basler Konvention involviert waren, kann keinem der Befragten die Primärkompetenz zugesprochen werden. Das gleiche gilt für die Vertreter von IPMI. Auch wurden bei Rückfragen die gegebenen Antworten entweder bestätigt, oder eine Kontaktaufnahme war nicht mehr möglich. Für 90% der gegebenen Antworten sind klare Tendenzen auszumachen, und die Reliabilität der Messung kann als sehr gut beurteilt werden.

Für folgende Dimensionen und Zeitabschnitte liegt ein Reliabilitätsproblem vor:

Verband	Interessensdimension	Zeitperiode / Kommentar
ICMM	Intensität der Betroffenheit	COP 1: Nennungen liegen mehr als 2 Bewertungsstufen auseinander
ICMM	Art der Betroffenheit	COP 3, 4 und 5: Gleich viele Nennungen von <i>Negatively</i> und <i>Positively</i>
IPMI	Intensität der Betroffenheit	PPC und COP 2: Nennungen liegen mehr als 2 Bewertungsstufen auseinander

Tabelle 55: Reliabilitätsproblem Betroffenheit

Anhang 10: Messung der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte

Befragung

Mit einer Ausnahme konnten für alle Verbände mehrere Personen befragt werden. Alle Interviewpartner konnten alle Aspekte nach deren Wichtigkeit bewerten. Die Grundlage der Messung ist der Fragebogen 2 in *Anhang 2: Fragen Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte*.

Berechnung der Durchschnittswerte für die Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten

Jedem möglichen Antwortfeld pro Verhandlungsaspekt wurde ein Wert von 1.00 (für *Very low*) bis 5.00 (*Very high*) zugeordnet und dann mit der Anzahl der gegebenen Antworten pro Feld multipliziert. Anschliessend wurden die Werte für jeden Verhandlungsaspekt addiert und durch die Anzahl der erhaltenen Antworten (Anzahl befragter Personen) dividiert. Beispielsweise geben zwei Delegierte für den Verhandlungsaspekt *Waste lists A and B* die Antworten *Medium* und *High*. Gemäss obigen Ausführungen wurde *Medium* die Zahl 3.00 und *High* die Zahl 4.00 zugeordnet. Die Summe ergibt damit 7.00 ($0 \times 1.00 + 0 \times 2.00 + 1 \times 3.00 + 1 \times 4.00 + 0 \times 5.00$) und nach der Division durch die Anzahl Antworten von 2 einen Durchschnitt von 3.50.

Berechnung der Wichtigkeit eines Meetings aufgrund der Verhandlungsaspekte Anhand der Verhandlungsreports wurde für jedes Meeting der Basler Konvention ermittelt, welche Aspekte diskutiert wurden und welche nicht.¹⁶⁷ Den diskutierten Aspekten wurde der oben ermittelte Durchschnittswert pro Verhandlungsaspekt zugewiesen. Nicht besprochene Aspekte erhielten den Wert 0. Anschliessend wurde für jedes Meeting die Summe gebildet und durch die Anzahl besprochener Aspekte dividiert. Zum Beispiel wurden an einer Sitzung nur die *Waste lists A and B* und *Bilateral Agreements* diskutiert. Für die Wichtigkeit der *Waste lists A and B* wurde oben ein Wert von 3.50 ermittelt und für die *Bilateral Agreements* der Wert 4.50. Nach Bildung der Summe (8.00) und anschliessender Division durch 2 ergibt sich eine Wichtigkeit von 4.00 für die betrachtete Sitzung.

Bildung der Zeitperioden und Anzahl Sitzungen

- COP 1: 23.03.1989 – 04.12.1992 (Sitzungsende COP 1); 4 Sitzungen
- COP 2: 05.12.1992 – 25.03.1994 (Sitzungsende COP 2); 5 Sitzungen
- COP 3: 26.03.1994 – 22.09.1995 (Sitzungsende COP 3); 7 Sitzungen
- COP 4: 23.09.1995 – 27.02.1998 (Sitzungsende COP 4); 10 Sitzungen
- COP 5: 28.02.1998 – 10.12.1999 (Sitzungsende COP 5); 9 Sitzungen
- COP 6: 11.12.1999 – 13.12.2002 (Sitzungsende COP 6); 14 Sitzungen¹⁶⁸

¹⁶⁷ Die 'Technical Guidelines for ESM' wurden erst ab der 2. VSK berücksichtigt, weil die vorher erarbeiteten Guidelines *Special Engineered Landfill, Incineration on Land* und *Used Oil-Re-refining or other Re-uses of Previously Used Oil* gemäss Interviews die hier betrachteten Verbände nicht interessierte.

¹⁶⁸ Im Gegensatz zur Messung der unabhängigen Variablen sind in der Zeitperiode COP 6 nicht 7, sondern 14 Meetings. Die restlichen Zeitperioden haben gleich viele Sitzungen.

Berechnung der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte pro Zeitperiode

Für jede Zeitperiode wird die Summe der oben ermittelten Werte für die Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte pro Sitzung gebildet. Anschliessend wird die so erhaltene Summe durch die Anzahl Sitzungen dividiert. Die so erhaltenen Werte geben für jede Zeitperiode die Wichtigkeit der diskutierten Verhandlungsaspekte an. Beispielsweise sind die Wichtigkeiten für die Sitzungen der Zeitperiode COP 1 3.00, 2.50, 2.00 und 4.50. Die Summe für COP 1 ergibt 12.00 und nach der Division durch die Anzahl Sitzungen (4) den Wert 3.00 als die Wichtigkeit der Zeitperiode aufgrund der Verhandlungsaspekte für die Periode COP 1.

Reliabilität der Messung

Bei vier Verbänden ist bei 20% der gegebenen Antworten keine klare Tendenz erkennbar. Weil die einzelnen Industrievertreter ihre Antworten ausführlich begründet hatten, wurde auf Rückfragen verzichtet. Die Reliabilität ist bei 80% Antworten mit einer klaren Tendenz gut. Die erhobenen Daten können daher als zuverlässig betrachtet werden.

Anhang 11: Messung der volkswirtschaftlichen Bedeutung eines Verbandes

Datenverfügbarkeit

- Die Summen der Umsätze der einzelnen Mitglieder waren für keinen der sechs Verbände verfügbar. Deshalb wurde auf die Umsätze der Industrie-sektoren ausgewichen. Unentgeltlich sind diese Daten für die Chemie-Industrie (Europa und Vereinigte Staaten) und die NE-Metall-Industrie (Bundesrepublik Deutschland, Vereinigte Staaten) erhältlich. Für die NE-Metall- und für die Recycling-Industrie existieren auf europäischer Ebene keine Daten von 1990 bis 2002. Deshalb werden die Daten der Bundesrepublik als Indikator für die europäische NE-Metall-Industrie gebraucht (Eurometaux). Die Daten für die US-Recycling-Industrie werden nicht separat ausgewiesen und sind in den Daten der NE-Metall-Industrie enthalten. Die Daten der US-NE-Metall-Industrie enthalten jedoch nicht die Umsätze der Bergbauunternehmen. Für diese können die Daten nicht unentgeltlich bezogen werden.
- Die Bruttoinlandprodukte für alle Länder von 1990 bis 2002 wurden von der Weltbank zur Verfügung gestellt.

Zuordnung der Daten und Berechnung

- BIR: (Umsätze der US-NE-Metall-Industrie) : (US-BIP)
- BRC: (Umsätze der US-NE-Metall-Industrie) : (US-BIP)
- CEFIC: (Umsätze für die europäische Chemie-Industrie) : (Summe BIP berücksichtigte CEFIC-Länder) (vgl. unten)
- Eurometaux: (Umsätze der deutschen NE-Metall-Industrie) : (BIP Deutschland)
- ICMM: (Durchschnitt der Umsätze der US-NE-Metall- und der deutschen NE-Metall-Industrie) : (US-BIP + BIP Deutschland)
- IPMI: (Umsätze der US-NE-Metall-Industrie) : (US-BIP)
- Einteilung der Lobbyingaktivitäten der Verbände in 12 Perioden: Von 1990 bis 2002 wurde für jedes Jahr die durchschnittliche Anzahl Teilnehmer pro Sitzung der Basler Konvention ermittelt.

Datenquellen

- Chemie-Industrie (Europa und Vereinigte Staaten): Für 1990 – 2002 über die Internet WWW Seite:
www.cefic.org/factsandfigures/level02/append_index.html (25. April 2005); Datenblätter *Turnover* und *Euro Exchange Rates*¹⁶⁹.
- NE-Metall-Industrie (Bundesrepublik Deutschland): Persönliche Kontakte.
- NE-Metall-Industrie (Vereinigte Staaten): Für 1990 – 1991 und 2001 – 2002 über die Internet WWW Seite: www.census.gov/prod/www/abs/manu-min.html (25. April 2005); 2002 Economic Census: *Industry Series* und 1992 Census of Manufactures: *Industry Series Final*.
- NE-Metall-Industrie (Vereinigte Staaten): Für 1992 – 2000 über die Internet WWW Seite: www.census.gov/indicator/www/m3/ (25. April 2005).

¹⁶⁹ Anhand dieser Wechselkursübersicht konnten sowohl die Beträge in Euro als auch jene in Deutsch Mark für den gesamten Zeitraum von 1990 bis 2002 in US-Dollar umgerechnet werden.

Bemerkungen zur Datenaufbereitung

- Chemie-Industrie (Europa und Vereinigte Staaten): Für Europa wurden folgende CEFIC-Länder berücksichtigt: Belgien, Zypern, Dänemark, Finnland, Frankreich, Bundesrepublik Deutschland, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Spanien, Schweden, Schweiz, die Niederlande, Türkei, Grossbritannien. Bei allen andern Ländern sind die Daten nicht für die gesamte Zeitperiode von 1990 bis 2002 vorhanden.
- NE-Metall-Industrie (Vereinigte Staaten): In den Zeitreihen sind die Daten für die Jahre 1992 bis 2000 vorhanden. Die fehlenden Daten wurden anhand der CENSUS-Berichte ergänzt. Für die Jahre 1990/1991 und 2001/2002 wurden folgende SIC-/NACIS-Codes verwendet:¹⁷⁰

SIC-Codes		NACIS-Codes		
3363	3351	331312	331522	331491
3364	3353	331314	331525	331319
3365	3354	331411	331528	331422
3366	3355	331423	331421	335921
3369	3356	331419	331315	335929
3331	3357	331492	331316	332618
3334	3398	331521	331319	332813
3339	3399	331524	332811	
3341				

Tabelle 56: SIC- und NACIS-Codes

¹⁷⁰ 1997 wurde von der Standard Industrial Classification (SIC) auf das Nord American Classification System (NACIS) umgestellt.

Anhand 12: Messung der Stärke der Opposition durch Umweltgruppen

Die Stärke der Opposition aus Sicht der betrachteten Industrien resultiert aus der unterschiedlichen Stärke der Lobbyingziele von Verbänden und NGOs, multipliziert mit der Lobbyingaktivität der Umweltgruppen¹⁷¹.

Befragung

Von den Umweltgruppen wurden zwei Personen befragt, die beide während des gesamten Untersuchungszeitraums (1990 – 2002) im Rahmen der Basler Konvention lobbyierten. Für Angaben zur Befragung der Industrie, vgl. *Anhang 10: Messung der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte*.

Berechnung der Stärke der Lobbyingziele

Jedem möglichen Antwortfeld pro Lobbyingziel wurde ein Wert von 0.00 (*No objective*) und (-)3.00 (*High importance*) zugewiesen und dann mit der Anzahl der gegebenen Antworten pro Feld multipliziert.¹⁷² Anschliessend wurden die Werte für jeden Verhandlungsaspekt addiert und durch die Anzahl der erhaltenen Antworten (Anzahl befragte Personen) dividiert. Beispielsweise geben zwei Delegierte für das Lobbyingziel *Fostering Recycling* die Antworten *No objective* und *Low importance*. Gemäss obigen Ausführungen wurde *No objective* die Zahl 0.00 und *Low importance* die Zahl 1.00 zugeordnet. Die Summe ergibt damit 1.00 ($1 \times 0.00 + 1 \times 1.00 + 0 \times 2.00 + 0 \times 3.00$) und nach der Division durch die Anzahl Antworten von 2.00 einen Durchschnitt von 0.50.

¹⁷¹ Für die Messung der Lobbyingaktivität der Umweltgruppen, vgl. *Anhang 8: Messung der Variablen Lobbyingaktivität*.

¹⁷² Folgende Lobbyingziele haben positive Werte (0.00 bis 3.00): *Facilitating trade of hazardous wastes for final disposal*; *Facilitating trade of hazardous wastes for final disposal*; *Fostering recycling*. Negative Werte (0.00 bis -3.00) für *Banning trade of hazardous waste for final disposal*; *Banning trade of hazardous wastes for recycling*; *Obstructing recycling*.

Berechnung der Differenz / Summe der Lobbyingziele

Die Stärke der folgenden Lobbyingziele der einzelnen Verbände und der Umweltgruppen wird miteinander verglichen und die Differenz (bei verschiedenen Vorzeichen) bzw. die Summe (bei gleichen Vorzeichen) gebildet:

Verband		Umweltgruppen		Opposition
Lobbyingziele	Bsp. Wert	Lobbyingziele	Bsp. Wert	
Facilitating trade of hazardous waste for final disposal	0.00	Facilitating trade of hazardous waste for final disposal	0.00	0.00
Facilitating trade of hazardous waste for recycling	3.00	Facilitating trade of hazardous waste for recycling	0.00	0.00
Banning trade of hazardous waste for final disposal	-1.00	Banning trade of hazardous waste for final disposal	-3.00	4.00
Banning trade of hazardous waste for recycling	0.00	Banning trade of hazardous waste for recycling	-3.00	0.00
Fostering recycling	3.00	Obstructing recycling	0.00	0.00
Facilitating trade of hazardous waste for final disposal	0.00	Banning trade of hazardous waste for final disposal	-3.00	0.00
Facilitating trade of hazardous waste for recycling	3.00	Banning trade of hazardous waste for recycling	-3.00	-6.00
Differenz der Lobbyingziele (positiv = Unterstützung; negativ = Opposition)				-8.00

Tabelle 57: Differenz der Lobbyingziele

Berechnung der Stärke der Opposition

Für jeden Zeitpunkt wird die Summe der Differenzen der Lobbyingziele mit der Lobbyingaktivität der Umweltgruppen zum jeweiligen Zeitpunkt multipliziert. Wäre beispielsweise die Summe der Differenz der Lobbyingziele im Zeitraum COP 2 –8.00 und die Lobbyingaktivität der Umweltgruppen 3.20, dann wäre die Stärke der Opposition –25.60.

Umformung für graphische Darstellung

Um die Lobbyingaktivität eines Verbandes übersichtlicher mit dem Umfang der Opposition vergleichen zu können, wurde der Wert der Stärke der Opposition anschliessend noch durch die Zahl 10.00 dividiert.

Reliabilität der Messung

Nur bei einem Verband (Eurometaux) ist bei einem Lobbyingziel (Facilitating trade of hazardous waste for recycling) für zwei Zeitperioden (COP 5, COP 6) keine klare Tendenz erkennbar. Das heisst, bei über 95% sind die Antworten fast deckungsleich. Die Reliabilität kann daher als sehr gut betrachtet werden.

Anhang 13: Messung der direkten Lobbyingkosten

Datenverfügbarkeit und Datenquellen

- Die Orte der Basler Meetings sind verfügbar unter der Internet WWW Seite: www.basel.int (22. April 2005).
- Die Standorte der Hauptsitze der meisten Verbände waren verfügbar unter den jeweiligen Internet WWW Seiten. Für BRC und ICME wurden Industrievertreter befragt.

Verband	Hauptsitz
BIR	Brüssel
BRC	Washington D.C.
CEFIC	Brüssel
Eurometaux	Brüssel
ICME (bis 2001)	Ottawa
ICMM (ab 2002)	London
IPMI	Pensacola, Florida

Tabelle 58: Hauptsitze

Berechnung der durchschnittlichen Distanz

- Die Berechnung der Distanz zwischen dem Hauptsitz und dem Verhandlungsort erfolgt mit Hilfe eines Kalkulators auf der Internet WWW Seite: <http://home.main-rheiner.de/uwe.schulz/Distanz.htm> (07. Mai 2005).¹⁷³
- Die Distanzen für alle Sitzungen wurden für jeden Verband addiert und anschliessend durch die Anzahl Sitzungen dividiert.

Umformung für graphische Darstellung

Um die Lobbyingaktivität eines Verbandes einfacher mit der durchschnittlichen Distanz vergleichen zu können, wurde der Wert der durchschnittlichen Distanz durch die Zahl 1'000.00 dividiert.

¹⁷³ Weil die Distanz zwischen den Hauptsitzen der Verbände und Verhandlungsorten Kuching (Malaysia) und Piriapolis (Uruguay) nicht mit Hilfe des erwähnten Kalkulators berechnet werden können, wurde Kuching durch Kuala Lumpur und Piriapolis durch Montevideo ersetzt.

Anhang 14: Messung der Art der Ausprägung der öffentlichen Meinung

Bildung der Zeitperioden

Vgl. Anhang 8: Messung der Variablen Lobbyingaktivität.

Berechnung des Grades der öffentlichen Wahrnehmung

Für jede Zeitperiode und für alle Begriffe wurde eine Kennzahl berechnet. Anzahl Artikel, die pro Begriff eine oder mehrere *positive* Nennungen enthält, zählt als (+), und die Anzahl Artikel, die pro Begriff eine oder mehrere *negative* Nennungen enthalten, zählt als (-).¹⁷⁴ Die beiden Zahlen werden anschliessend für jeden Zeitpunkt und Begriff addiert und mit der durchschnittlichen Anzahl Artikel pro Tag für diese Zeitperiode multipliziert. Nennungen von *Weder noch* oder *Nicht* werden nicht gezählt, weil diese indirekt über die Multiplikation der durchschnittlichen Artikel pro Tag berücksichtigt werden.

Anzahl Artikel	Periode	Positiv	Negativ	Weder noch	Nicht	Kennzahl
116	COP 1	3	40	63	11	-3.179

Tabelle 59: Messung öffentliche Meinung 1

Periode	Anzahl Tage	Anzahl Artikel	Koeffizient
COP 1	1350	116	0.086

Tabelle 60: Messung öffentliche Meinung 2

Zum Beispiel wurde die Kennzahl -3.179 in Tabelle 8 für den Begriff *Handel mit gefährlichen Abfällen* folgendermassen berechnet: Die Summe aus +3 und -40 gibt -37. Im Zeitraum von COP 1 sind gesamthaft 0.086 Artikel erschienen, die das Wort Basler Konvention beinhalten und in denen die hier betrachtete Konvention angesprochen wird.¹⁷⁵ Wird nun -37 mit 0.086 multipliziert, erhält man die Kennzahl -3.179 als Ausdruck für die Art der öffentlichen Wahrnehmung eines Begriffs.

¹⁷⁴ Gezählt werden nicht die Anzahl der positiven Nennungen, sondern die Anzahl Artikel mit einer oder mehreren positiven Nennungen eines Begriffs.

¹⁷⁵ Fünf Artikel bezogen sich auf ein Abkommen, das die erforderliche Eigenkapitaldeckung für Auslandskredite von Banken festlegt und ebenfalls Basler Konvention genannt wird. Ein Artikel bezog sich auf Basel als Konferenzstandort. Diese sechs Artikel sind in der Analyse nicht enthalten.

Anhang 15: Messung der technischen Komplexität der Verhandlungsaspekte

Befragung

Gesamthaft wurden 17 Experten befragt. Die Fragebögen wurden von allen vollständig ausgefüllt.

Die Berechnung für die folgenden Punkte wurde fast analog zu den Ausführungen in *Anhang 3: Messung der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte* vorgenommen:

- Durchschnittswerte für die Wichtigkeit von Verhandlungsaspekten
- Wichtigkeit eines Meetings aufgrund der Verhandlungsaspekte
- Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte pro Zeitperiode

Der Unterschied ist jedoch, dass anstelle der reinen Durchschnittswerte der Wichtigkeit der Interessen mit der technischen Komplexität gewichtete Durchschnittswerte verwendet werden. Die Gewichtung erfolgt, indem die beiden Durchschnittswerte miteinander multipliziert werden. Um den Wert der Wichtigkeit der Verhandlungsaspekte mit demjenigen der gewichteten Wichtigkeit vergleichen zu können, wird nach der Multiplikation der beiden Durchschnittswerte die Wurzel daraus gezogen.

Reliabilität

Nur bei 2 von 24 Verhandlungsaspekten ist keine klare Tendenz ersichtlich. Es sind dies die Aspekte *Definition of the term hazardous waste* und *Cooperation with environmental NGOs and with industry and business sectors*. Die Definition von gefährlichen Abfällen wurde nur an der Plenipotentiary Conference of the Parties im März 1989 diskutiert und die Kooperation mit NGOs und der Industrie nur in den Zeitperioden COP 5 und COP 6. Die Messung der technischen Komplexität ist daher sehr zuverlässig.

Anhang 16: Messung der Sensibilität eines Verbandes für Imageschäden

Die Sensibilität eines Verbandes für Imageschäden wurde auf Grundlage von Fragebogen 6 bestimmt.¹⁷⁶

Befragung

Von fünf der sechs Verbände konnten mehrere Personen befragt werden. Mit Ausnahme von einem Verband konnten alle befragten Industrievertreter die Frage nach der Sensibilität für alle Zeitperioden beantworten.

Bestimmung der Sensibilität eines Verbandes für Imageschäden

Jedem möglichen Antwortfeld pro Lobbyingziel wurde ein Wert von 1.00 (*Very low*) und 5.00 (*Very high*) zugewiesen und dann mit der Anzahl der gegebenen Antworten pro Feld multipliziert. Anschliessend wurden die Werte für jede Zeitperiode addiert und durch die Anzahl der erhaltenen Antworten (Anzahl befragte Personen) dividiert. Beispielsweise geben zwei Delegierte für die 2. VSK 1994 die Antworten *Low* und *Medium*. Gemäss obigen Ausführungen wurde Low die Zahl 2.00 und Medium die Zahl 3.00 zugeordnet. Die Summe ergibt damit 5.00 (1x2.00 + 1x3.00) und nach der Division durch die Anzahl Antworten von 2.00 einen Durchschnitt von 2.50.

Kategorisierung

Die erhaltenen Werte werden anschliessend gemäss der folgenden Tabelle kategorisiert:

Sensibilitätswerte	Kategorisierung
< 1.5	Sehr gering (Very low)
≥ 1.5 und < 2.5	Gering (Low)
≥ 2.5 und < 3.5	Mittel (Medium)
≥ 3.5 und < 4.5	Hoch (High)
≥ 4.5	Sehr hoch (Very high)

Tabelle 61: Kategorisierung Sensibilitätswerte bezüglich Imageschäden

Reliabilität

Mit Ausnahme von zwei Zeitpunkten bei CEFIC sind die Antworten weniger als zwei Kriterien auseinander. Jedoch ist bei allen Verbänden aus den Antworten eine klare Tendenz ersichtlich. Die Messung kann daher als sehr zuverlässig bezeichnet werden.

¹⁷⁶ Vgl. Anhang 7: Wirkungsrichtung öffentliche Meinung.

Anhang 17: Übersicht Hypothesen

Hypothese 1: Je höher die Intensität der Interessen eines Verbandes ist, desto wahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.

Hypothese 2: Existieren in einem Verband gegensätzliche Interessen, sinkt die Effektivität, und die Wahrscheinlichkeit von Lobbyingaktivitäten eines Verbandes wird reduziert.

Hypothese 3: Je grösser die volkswirtschaftliche Potenz der Verbandsmitglieder ist, desto grösser ist die Effektivität, und desto wahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.

Hypothese 4: Je stärker die opponierenden IG lobbyieren, desto geringer ist die Effektivität, und desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.

Hypothese 5: Je höher die Kosten für Lobbyingaktivitäten sind, desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.

Hypothese 6: Existiert eine Koalition, dann werden Lobbyingaktivitäten eines Verbandes wahrscheinlicher.

Hypothese 7: Existieren Konflikte innerhalb einer Lobbyingkoalition, werden Lobbyingaktivitäten weniger wahrscheinlich.

Hypothese 8: Je intensiver ein Verhandlungsaspekt in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird und die öffentliche Meinung in Opposition zu den Interessen der Verbandsmitglieder steht, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass durch Änderungen der Geschäftspraktiken der einzelnen Verbandsmitglieder innerhalb eines Verbandes unterschiedliche Interessen entstehen, desto geringer ist die Effektivität, und desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.

Hypothese 9: Je komplexer ein Verhandlungsaspekt ist, desto höher ist die Effektivität von Lobbyingaktivitäten eines Verbandes. Je höher die Effektivität ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass ein Verband Lobbyingaktivitäten unternimmt.

Hypothese 10: Je besser die Reputation eines Verbandes ist, desto grösser ist die Effektivität, und desto wahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.

Hypothese 11: Je intensiver ein regulatorischer Aspekt in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird, und die Interessen eines Verbandes in Opposition zur Meinung der Allgemeinheit stehen, desto höher sind die Imagekosten von Lobbyingaktivitäten für einen Verband. Je höher diese Kosten sind, desto unwahrscheinlicher sind Lobbyingaktivitäten eines Verbandes.

Anhang 18: Inhalte der Basler Konvention

Die einzelnen Verhandlungsaspekte sind der folgenden Tabelle aufgeführt:¹⁷⁷

	Inhalt	Artikel/Beschluss; Erstellt	Beschluss; letzte Änderung
Definition of the term 'hazardous wastes' (HW) for the Basel Convention	Gefährliche Abfälle sind solche, die in eine der in Anlage I (Annex I) definierten Kategorien fallen und eine der Anlage III (Annex III) aufgeführten Charakteristiken aufweisen. Als gefährliche Abfälle nach dem Übereinkommen gelten auch Abfälle die national als gefährliche Abfälle bezeichnet sind oder als solche gelten.	Artikel 1(a); 22. März 1989 (PPC)	---
Y- codes (Annex I, Categories of wastes to be controlled)	Auflistung von Abfallströmen (z.B. Klinische Abfälle) und Inhaltstoffen von Abfällen (z.B. Quecksilber).	Anlage I; 22. März 1989 (PPC)	---
Hazardous Characteristics (Annex III)	Auflistung von Gefährlichkeits-Charakteristiken (z.B. infektiöse oder ökotoxische Substanzen).	Anlage III; 22. März 1989 (PPC)	Beschlüsse VI/25 und VI/26; 13. Dezember 2002 (6. VSK)
Waste lists A and B (Annex VIII und IX)	Auflistung von konkreten Abfällen. Die gefährlichen Abfälle sind in Liste A aufgeführt (z.B. Asbestabfälle) und die nicht gefährlichen in Liste B (z.B. Holzabfälle).	Beschlüsse III/1 und III/12; 22. September 1995 (3. VSK)	Beschlüsse VI/19 und VI/35; 13. Dezember 2002 (6. VSK)
Control procedures and case studies for HW destined for recycling	Entwicklung von speziellen Kontrollmechanismen für den Handel mit gefährlichen Abfällen zum Recycling.	Beschluss I/16; 4. Dezember 1992 (1. VSK)	Beschluss III/14; 22. September 1995 (3. VSK)
Definition of the term 'waste'	Als Abfälle werden alle Stoffe oder Gegenstände definiert, die entsorgt werden, zur Entsorgung bestimmt sind oder aufgrund innerstaatlichen Rechtsvorschriften entsorgt werden müssen.	Artikel 2(1); 22. März 1989 (PPC)	---
Definition of the term 'disposal'	Unter ,entsorgen' werden gemäss Anlage IV (Annex IV) einerseits die Entsorgung zur endgültigen Beseitigung und andererseits die Entsorgung zur Wiederverwertung, zur Rückgewinnung sowie zum Recycling verstanden.	Artikel 2(4) und Anlage IV; 22. März 1989 (PPC)	---
Definition of the term 'exporter'	Unter einem Exporteur wird eine Person verstanden, die einen Export von gefährlichen Abfällen veranlasst oder vornimmt.	Artikel 2(15); 22. März 1989 (PPC)	---
Definition of the term 'importer'	Unter einem Importeur wird eine Person verstanden, die einen Import von gefährlichen Abfällen veranlasst oder vornimmt.	Artikel 2(16); 22. März 1989 (PPC)	---

¹⁷⁷ Für die einzelnen Artikel und Beschlüsse für die 1. VSK bis zur 5. VSK, vgl. UNEP (2000), und für die 6. VSK, vgl. UNEP (2003).

	Inhalt	Artikel/Beschluss; Erstellt	Beschluss; letzte Änderung
Notification Procedure for waste movements (Prior Informed Consent regulation (PIC))	Definiert die Prozedur (PIC), welche beim grenzüberschreitenden Verkehr von gefährlichen Abfällen angewendet werden muss. Gemäss PIC muss jeder Export/Import von den zuständigen Behörden des Export-/Importstaates vorgängig bewilligt werden.	Artikel 4(1.c), Artikel 4.(2.f) und Artikel 6; 22. März 1989 (PPC)	---
Trade ban of HW between Parties and non-Parties	Verbietet den grenzüberschreitenden Verkehr mit gefährlichen Abfällen zwischen Vertragsstaaten der Basler Konvention und Nicht-Vertragsstaaten. (Ausnahme: bilaterale/multilaterale Übereinkünfte/Vereinbarungen nach Artikel 11)	Artikel 4(5); 22. März 1989 (PPC)	---
Trade ban of HW from developed to developing countries and its implementation	Untersagt den Export gefährlicher Abfälle zur Beseitigung (endgültigen Entsorgung), zur Rückgewinnung und zum Recycling von Anlage VII-Staaten (in Annex VII aufgezählt) in Nicht-Anlage VII-Staaten.	Beschluss I/22; 4. Dezember 1992 (1. VSK)	Beschlüsse VI/28 und VI 33; 13. Dezember 2002 (6. VSK)
Annex VII Issues including implementation	Anlage VII-Staaten sind: Alle OECD- und EU-Staaten sowie Liechtenstein.	Anlage VII; 22. September 1995 (3. VSK)	Beschluss VI/34; 13. Dezember 2002 (6. VSK)
Bilateral Agreements	Besagt, dass Staaten bilaterale Übereinkünfte/Vereinbarungen hinsichtlich des grenzüberschreitenden Verkehrs mit gefährlichen Abfällen abschliessen können, solange die darin enthaltenen Bestimmungen betreffend dem grenzüberschreitenden Verkehr und der Entsorgung mindestens genauso umweltverträglich sind wie die Basler Bestimmungen.	Artikel 11; 22. März 1989 (PPC)	Beschlüsse VI/17 und VI/18; 13. Dezember 2002 (6. VSK)
Liability & Compensation	Regelung der Haftung und Kompensation bei allfälligen Schäden, die aus dem grenzüberschreitenden Verkehr mit gefährlichen Abfällen resultieren.	Artikel 12; 22. März 1989 (PPC)	Beschluss VI/15; 13. Dezember 2002 (6. VSK)
Definition of the term 'environmentally sound management' (ESM)	Allgemeine Definition für den umweltverträglichen Umgang mit gefährlichen Abfällen.	Artikel 2(8); 22. März 1989 (PPC)	---
Implementation of the Basel Convention	Die Entwicklung von Mechanismen, um die Staaten in ihrer Umsetzung der Bestimmungen der Basler Konvention zu unterstützen.	Beschlüsse I/2 und I/3; 4. Dezember 1992 (1. VSK)	Beschlüsse VI/1, VI/2, VI/12 und VI/13; 13. Dezember 2002 (6. VSK)
The Basel declaration of ESM	Umfasst Aktivitäten der Basler Konvention (z.B. die Arbeiten in Partnerschaften jeder Art), die den umweltverträglichen Umgang mit gefährlichen Abfällen bis zum Ende nächsten Dekade sicherstellen sollen (Vision für die nächste Dekade).	Beschlüsse V/1, V/33 und Anlage II der 5. VSK; 10. Dezember 1999 (5. VSK)	Beschluss VI/1; 13. Dezember 2002 (6. VSK)

	Inhalt	Artikel/Beschluss; Erstellt	Beschluss; letzte Änderung
Technical Guidelines for ESM	Umfasst die Entwicklung von technischen Richtlinien zum umweltverträglichen Entsorgung/Umgang mit konkreten Abfallströmen (z.B. Plastikabfälle).	Artikel 4(8) und 10(2.e); 22. März 1989 (PPC)	Beschlüsse VI/20 - VI/24; 13. Dezember 2002 (6. VSK)
Basel Convention Regional Centers BCRC	Aufbau von regionalen Kompetenzzentren für den Umgang mit gefährlichen Abfällen (Know-how Transfer Zentren).	Artikel 14(1); 22. März 1989 (PPC)	Beschlüsse VI/3 – VI/9; 13. Dezember 2002 (6. VSK)
Cooperation with relevant UN or regional organizations	Besagt, dass das Sekretariat der Basler Konvention mit anderen UN-Behörden oder regionalen Organisationen (z.B. OECD) zusammenarbeiten soll, um die Ziele der Basler Konvention zu erreichen.	Beschluss I/8; 4. Dezember 1992 (1. VSK)	Beschluss VI/29; 13. Dezember 2002 (6. VSK)
Cooperation with environmental NGOs and with industry and business sectors	Förderung der Zusammenarbeit zwischen der Basler Konvention, den NGOs und der Industrie.	Beschluss V/13; 10. Dezember 1999 (5. VSK)	Beschlüsse VI/31 und VI/32; 13. Dezember 2002 (6. VSK)
Compliance Mechanism	Definiert den Mechanismus, wie die Einhaltung der Bestimmungen der Basler Konvention sichergestellt werden soll.	Artikel 19; 22. März 1989 (PPC)	Beschluss VI/12; 13. Dezember 2002 (6. VSK)

8 Literaturverzeichnis

- Allen, R. and J. Bennetto (1992). Australia may send toxic waste to Britain. The Independent. London: 10.
- Almeida, M. (1994). Environment: Weak laws lead to increased traffic in toxic waste. Inter Press Service. Rom.
- Anonymous (1991). Copper surplus. Mining Journal. London: 302.
- Anonymous (1992). Nonferrous pressure for Japan. The Mining Journal. London: 443.
- Anonymous (1993). Going aboard. The Economist: 17.
- Anonymous (1994a). Australia: Greens stop used battery export. Inter Press Service. Rom.
- Anonymous (1994b). New regulations on hazardous waste. The Jerusalem Post. Jerusalem: 3.
- Anonymous (1995). Greenpeace decries Asia dumping. United Press International. Washington, D.C.
- Anonymous (1996a). Frost & Sullivan present analysis of the european market for the collection of recycled metals. Business Wire. San Francisco.
- Anonymous (1996b). Frost & Sullivan presents analysis of the european market for the collection of recycled metals. Business Wire. San Francisco.
- Anonymous (1996c). Prepared statement of Michael Shapiro, Director of Office of Solic Waste, U.S. Environmental Protection Agency before the House Commerce Committee, Subcommittee on Commerce, Trade, and Hazardous Materials. Federal News Service. Washington, D.C.
- Anonymous (1996d). World trade 'can be green'. Financial Times. London: 4.
- Anonymous (1997). China to suffer under U.N waste ban. United Press International. Washington, D.C.
- Anonymous (2001). Hazmat dispute. Chemical Week. New York: 42.
- Anonymous (2002). Roundup of UPI Earth Summit previews. United Press International. Washington, D.C.
- Ansolabehere, S., J. de Figueiredo, et al. (2003). "Why is there so little money in US politics." Journal of Economic Perspectives 17(1): 105-130.

- Azocar, P. (1992). Environment: Dispute in France over toxic waste disposal. Inter Press Service. Rom.
- Baron, D. P. (2002). Business and its environment. Upper Saddle River, NJ, Prentice Hall.
- Baumgartner, F. R. and B. D. Jones, Eds. (2002). Policy dynamics. Chicago, The University of Chicago Press.
- Bennett, W. L. (2003). "The burglar alarm that just keeps ringing: A response to Zaller." Political Communication **20**: 131-138.
- Bernauer, T. and L. Caduff (2004). "Interest group politics and industrial competition as drivers of environmental and consumer regulation." Public Policy(1): forthcoming.
- Bernhagen, P. and T. Bräuninger (2003). Structural power, information asymmetry and public policy: A signaling model of business lobbying in democratic capitalism. ECPR Conference, Marburg.
- Berry, J. M. (1977). Lobbying for the people. The political behavior of interest groups. New Jersey, Princeton University Press.
- Brikell, B. H. (2002). Negotiating the international waste trade. A discourse analysis. Political Science. Oerebro, Oerebro University.
- Brown, P. (1994). UK 'exploiting loophole to export toxic waste'. Manchester Guardian Weekly. London: 10.
- Buetzer, M. and L. Marquis (2000). Public opinion formation in Swiss Federal votes. ECPR Joint Session of Workshops, Copenhagen.
- Bursens, P. and M. Baetens (2004). The search for legitimacy in the European Union: How to escape from the mass media paradox. 2nd ECPR SGEU Pan European Conference, Bologna.
- Busch, M. L. and E. Reinhardt (2000). "Geography, international trade, and political mobilization in U.S. industries." Amercian Journal of Political Science **44**(4): 703-719.
- Chatterjee, P. (1994a). Environment: Greenpeace dumps ton of waste at Geneva meet. Inter Press Service. Rom.
- Chatterjee, P. (1994b). Environment: Greenpeace exposes agents behind croatian toxic waste. Inter Press Service. Rom.
- Chatterjee, P. (1994c). India-Environment: Pepsi bottle dumped in India, say activists. Inter Press Service. Rom.
- Chatterjee, P. and P. Pivcevic (1994). Environment: Greenpeace says toxic waste trade must end. Inter Press Service. Rom.

- Chong, D. (1991). Collective action and the civil rights movement. Chicago, University of Chicago Press.
- Christen, C. T. and A. C. Gunther (2003). "The influence of mass media and other culprits on the projection of personal opinion." Communication Research **30**(4): 414-431.
- Chynoweth, E. (1991). EC pushes for new TiO₂ rule. Chemical Week. New York: 15.
- Chynoweth, E. and F. Flam (1990). Hazardous waste: Tightening rules -- and options -- up the ante. Chemical Week. New York: 34.
- Clapp, J. (1994). "Africa, NGO's, and the international toxic waste trade." The Journal of Environment & Development **3**(2): 17-46.
- Clapp, J. (1999). The illicit trade in hazardous wastes and CFCs: International responses to environmental "bads". Illicit Global Economy & State Power. H. R. Friman and P. Andreas. Lanham, Boulder, New York, Oxford, Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- Clapp, J. (2001). Toxic exports. The transfer of hazardous wastes from rich to poor countries. Ithaca, London, Cornell University Press.
- Clark, D. (1992). Central American presidents seek a regional solution to toxic waste imports. Christian Science Monitor. Boston: 5.
- Coate, S. and S. Morris (1995). "On the form of transfers to special interests." The Journal of Political Economy **103**(6): 1210-1235.
- Cushman Jr., J. H. (1994). Clinton seeks ban on export of most hazardous waste. New York Times. New York.
- Cyert, R. M. and J. G. March (1992). A Behavioral Theory of the Firm. Cambridge, Massachusetts, Blackwell Publishers.
- Damania, R. and P. G. Fredriksson (2000). "On the formation of industry lobby groups." Journal of Economic Behavior and Organization **41**: 315-335.
- Damania, R., P. G. Fredriksson, et al. (2001). Polluters and collective action: Theory and evidence. Working Paper.
- Delaney, J. T., J. Fiorito, et al. (1988). "The effects of union organizational and environmental characteristics on union political action." American Journal of Political Science **32**(3): 616-642.
- Dietz, T., P. C. Stern, et al. (1989). "Definitions of conflict and the legitimate of resources: The case of environmental risk." Sociological Forum **4**(1): 47-70.

- Dixit, K. (1994). South Asia-Environment: Last place on earth for toxic trash. Inter Press Service. Rom.
- Epstein, J. (1997). Rio Summit finds it's not easy being green. Christian Science Monitor. Boston: 1.
- Gawande, K. (1997). "US non-tariff barriers as privately provided public goods." Journal of Public Economics **64**: 61-81.
- Genillard, A. (1993). Falling victim to its own success - Germany's recycling scheme is under attack from both industry and environmentalists. Financial Times. London: 16.
- Gilligan, M. J. (1997). "Lobbying as a private good with intra-industry trade." International Studies Quarterly **41**(3): 455-474.
- Goldsmith, C. (1991). Greenpeace says toxic waste trade cloaked under 'recycling' name. United Press International. Washington, D.C.
- Greenhouse, S. (1989). U.N. Conference supports curbs on exporting of hazardous waste. The New York Times. New York: 1.
- Greenwood, J. (1997). What's so special about the transnational level in collective action? The case of the european level interest representation. XVIIth World Congress of the International Political Science Association, Seoul, South Korea.
- Gromley, W. T. J. (1986). "Regulatory issue networks in a federal system." Polity(18): 595-620.
- Grossman, G. M. and E. Helpman (2001). Spezial interest politics. Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Hagen, P. E., A. Peterson, et al. (1998). "International environmental law." The international lawyer(Summer): 37.
- Halliday, T. C. (1985). "Knowledge mandates: Collective influence by scientific, normative and syncretic professions." The British Journal of Sociology **36**(3): 421-447.
- Hansen, J. M. (1985). "The political economy of group membership." American Political Science Review **79**(1): 79-96.
- Hardin, R. (1982). Collective action. Baltimore, Maryland, The John Hopkins University Press.
- Henstock, M. E. (1996). The recycling of non-ferrous metals. Ottawa, International Council on Metals and the Environment.
- Herbst, S. (2001). "Public opinion infrastructures: Meanings, measures, media." Political Communication **18**: 451-464.

Hilz, C. (1992). The international toxic waste trade. New York, Van Nostrand Reinhold.

Hilz, C. and M. Radka (1991). "Environmental negotiation and policy: the Basel Convention on transboundary movement of hazardous wastes and their disposal." International Journal of Environment and Pollution 1(1/2): 55-72.

Hoffmann, U. (1995). A statistical review of international trade in metal scrap and residues with particular emphasis on trade between OECD and Non-OECD countries in the period 1980 - 1993. Ontario, The International Council on Metals and the Environment (ICME).

Hunt, J. (1991a). Industry and the environment 4; the grip tightens - waste management. Financial Times. London: IV.

Hunt, J. (1991b). Waste management; climate of new rules. Financial Times. London: 1.

Isberto, R. (1994). Asia-Environment: Stopping the toxic trade. Inter Press Service. Rom.

Jackson, T. (1992). EC row looms over exports of toxic waste. The Independent. London: 14.

Jaura, R. (1994). Bolivia-Environment: Germany to investigate toxic waste shipments. Inter Press Service. Rom.

Jaura, R. (1997). Environment: Mauritania's toxic pesticides incinerated in Holland. Inter Press Service. Rom.

Jones, B. (1991). International Steel Industry 6, not just 'any old iron' - scrap steel makers grasp the environmentalist nettle. Financial Times. London: VI.

Jones, B. D. (1994). Reconceiving decision-making in democratic politics. Chicago, The University of Chicago Press.

Keim, G. and C. P. Zeithaml (1986). "Corporate political strategy and legislative decision making: A review and contingency approach." The Academy of Management Journal 11(4): 828-843.

Kellow, A. (1999). International toxic risk management: Ideals, interests and implementation. Cambridge, Cambridge University Press.

Kingdon, J. W. (2003). Agendas, alternatives, and public policies. New York, Longman.

Knight, D. (2000). Environment: Outcry over U.S. chemical shipment to India. Inter Press Service. Rom.

- Krueger, A. O. (1990). The political economy of controls: American sugar. Public Policy and Economic Development. Essays in Honour of Ian Little. M. Scott and D. Lal. Oxford, Oxford University Press.
- Krueger, J. (1999). International Trade and the Basel Convention. London, Earthscan Publications Ltd.
- Kummer, K. (1995a). International Management of Hazardous Wastes. The Basel Convention and Related Legal Rules. Oxford, Clarendon Press.
- Kummer, K. (1995b). International Management of Hazardous Wastes: The Basel Convention and Related Legal Rules. Oxford, Clarendon Press.
- Kwiatkowska, B. and A. H. A. Soons, Eds. (1992). Transboundary Movements and Disposal of Hazardous Wastes in International Law: Basic Document. International Environment Law and Policy Series. Dordrecht, Martinus Nijhoff Publishers.
- Köppel, P. (1998). Lobbying als strategisches Interessenmanagement. Lobby Management. Chancen und Risiken vernetzter Machtstrukturen im Wirtschaftsgefüge. Management-Perspektiven. W. Weidenfeld and W. Wessels. Wien, Linde Verlag: 1-36.
- Le Breton, M. and F. Salanie (2002). "Lobbying under political uncertainty." Journal of Public Economics **87**: 2589-2610.
- Leaver, C. and M. Markis (2003). Passive industry interests in a large polity. Working Paper.
- Lenway, S. A. and K. Rehbein (1991). "Leaders, followers, and free riders: An empirical test of variation in corporate political involvement." The Academy of Management Journal **34**(4): 893-905.
- Lewis, P. (1994). Western lands, except U.S., Ban export of hazardous waste. New York Times. New York: 3.
- Lobsenz, G. (1991). Recyclers warn against over-regulation. United Press International. Washington.
- Lowi, T. J. (1969). The end of liberalism. New York, Norton.
- Lowi, T. J. (1986). The welfare state, the new regulation, and the rule of law. Distributional conflicts in environmental - resource policy. A. Schnaiberg, N. Watts and K. Zimmermann. New York, St. Martin's Press.
- March, J. G. and J. P. Olsen (1984). "The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life." The American Political Science Review **78**(3): 734-749.
- Marwell, G. and P. Oliver (1993). The critical mass in collective action. A micro-social theory. Cambridge, Cambridge University Press.

- McConnell, G. (1966). Private power and American democracy. New York, Knopf.
- McFarland, A. (1987). "Interest groups and theories of power in America." British Journal of Political Science **17**(2): 129-147.
- Meins, E. (2003). Politics and public outrage. Explaining transatlantic and intra-European diversity of regulations on food irradiation and genetically modified food. Münster, Lit Verlag Münster.
- Meyer, D. S. and D. R. Imig (1993). "Political opportunity and the rise and decline of interest group sectors." The Social Science Journal **30**(3).
- Michaels, J. (1992). South Americans shut door on toxic imports. Christian Science Monitor. Boston: 4.
- Mitra, D. (1999). "Endogenous lobby formation and endogenous protection: A long-run model of trade policy determination." American Economic Review **85**(5): 1116-1134.
- Moe, T. M. (1980). "A calculus of membership." American Journal of Political Science **24**(4): 593-632.
- Moe, T. M. (1981). "Toward a broader view of interest groups." The Journal of Politics **43**(2): 531-543.
- Mutz, D. C., P. M. Sniderman, et al., Eds. (1996). Political persuasion and attitude change. Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- Nduru, M. (1996). Kenya-Environment: Toxic waste sails for Europe. Inter Press Service. Rom.
- Nelson, S. (1994). Yugoslavia-environment: New war brewing this one on waste. Inter Press Service. Rom.
- Nihon, N. (1994). The B.I.R. lobbying of the 259/93 regulation concerning the supervision and the control of shipments of wastes within, into and out of the European Union. Brügge, College of Europe: 61.
- Nill, A. (1992). Brussels seeks deal on export of recyclable toxic waste. Financial Times. London: 2.
- Noelle-Neumann, E. (1996). Öffentliche Meinung. Berlin, Verlag Ullstein GmbH.
- Nutt, P. C. (1998). "How decision makers evaluate alternative and the influence of complexity." Management Science **44**(8): 1148-1166.
- O'Neill, K. (1998). "Out of the backyard: The problems of hazardous waste management at a global level." The Journal of Environment & Development **7**(2): 138-163.

- Oliver, P. E., G. Marwell, et al. (1985). "A theory of the critical mass. I. Interdependence, group heterogeneity, and the production of collective action." The American Journal of Sociology **91**(3): 522-556.
- Olson, M. (1965). The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge, London, Harvard Univeristy Press.
- Opp, K.-D. (1986). "Soft incentives and collective action: Participation in the anti-nuclear movement." British Journal of Political Science **16**(1): 87-112.
- Perera, J. (1994). Environment: Greenpeace blocks waste destined for Brazil. Inter Press Service. Rom.
- Persson, T. and G. Tabellini (2000). Political economics: Explaining economic policy. Cambridge MA, The MIT Press.
- Pivcevic, P. (1993). Environment: U.S. may bring back toxic fertilize from Bangladesh. Inter Press Service. Rom.
- Rabe, B. G. (1991). A hazardous export - US toxic wastes. Christian Science Monitor. Boston: 19.
- Rosencranz, A. and C. L. Eldridge (1992). "Hazardous wastes: Basel after Rio." Environmental Policy and Law **22**(5/6): 318-322.
- Rothenberg, L. S. (1988). "Organizational maintenance and the retention decision in groups." American Political Science Review **82**(4): 1129-1152.
- Salisbury, R. A. (1969). "An exchange theory of interest groups." American Political Science Review **13**(1): 1-32.
- Scherler, P. (1996). Kommunikation mit externen Anspruchsgruppen als Erfolgsfaktor im Krisenmanagment eines Konzerns. Rechts- und Sozialwissenschaften. St. Gallen, Universität St. Gallen.
- Scott, A. (2000). European producers hope to ward off regulations; Polyvinyl Chloride. Chemical Week. New York: 46.
- Seneviratne, K. (1994). South-Pacific-Environment: Moving to ban toxic waste trade. Inter Press Service. Rom.
- Shepsle, K. A. and M. S. Bonchek (1997). Analyzing politics. rationality, behavior, and institutions. New York, W. W. Norton & Company. Inc.
- Simon, H. A. (1955). "A behavioral model of rational choice." The Quarterly Journal of Economics **69**(1): 99-118.
- Simon, H. A. (1958). Organizations. New York, John Wiley & Sons, Inc.

Soroka, S. N. (2003). "Media, public opinion, and foreign policy." The Harvard International Journal of Press/Politics 8(1): 27-48.

Sánchez, R. (1994). "International trade in hazardous wastes: A global problem with uneven consequences for the Third World." The Journal of Environment & Development 3(1): 139-152.

Terkildsen, N., F. I. Schnell, et al. (1998). "Interest groups, the media, and policy debate formation: An analysis of message structure, rhetoric, and source cues." Political Communication 15: 45-61.

Teuber, J. (2001). Interessenverbände und Lobbying in der Europäischen Union. Frankfurt am Main, Peter Lang.

Tolba, M. K. and I. Rummel-Bulska (1998). Global Environmental Diplomacy. Negotiating Environmental Agreements for the World, 1973-1992. Cambridge, London, The MIT Press.

Truman, D. B. (1951). The governmental process. Political interests and public opinion. New York, Alfred A. Knopf.

Tullock, G. (1972). "The purchase of politicians." Western Economic Journal(10): 354-55.

UNEP (2000). Text of the Basel Convention and decision of the Conference of the Parties (COP 1 to 5). New York/Geneva, United Nations.

UNEP (2003). Report of the sixth conference of the parties to the Basel Convention on the control of transboundary movements of hazardous wastes and their disposal. Geneva, UNEP.

Uniyal, M. (1997a). Environment: Greenpeace told India supports ban on toxic trade. Inter Press Service. Rom.

Uniyal, M. (1997b). India-Environment: Toxic waste imports double despite court ban. Inter Press Service. Rom.

Walker, J. L. (1983). "The origins and maintenance of interest groups in America." American Political Science Review 77(2): 390-406.

Williams, F. (1995). Greenpeace hits at toxic ban 'sabotage'. Financial Times. London: 4.

Williams, F. (2002). Deal to get rid of old cellphones. Financial Times. London: 7.

Wilson, J. Q. (1995). Political organisations. Princeton, Princeton University Press.

Wu, S. (1999). FPG denies links to French firm concerning waste disposal. Central News Agency - Taiwan. Taipei.

Zaller, J. R. (1992). The nature and origins of mass opinion. Cambridge, Cambridge University Press.

Lebenslauf

Name:	Christian Ulrich
Geburtsdatum:	07. September 1969
Geburtsort:	Luzern
Nationalität:	Schweizerbürger
Heimatort:	Muotathal (SZ) / Luzern (LU)
1976 – 1982	Primarschule Luzern
1982 – 1989	Kantonsschule Alpenquai Luzern
1991 – 1997	Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Zürich, Abschluss zum Lic.oec.publ.